



**INSTITUTO SUPERIOR DE GESTÃO**

**Preço de Transferência do *Goodwill***

A qualificação e quantificação do *goodwill* para efeitos de cálculo do preço de transferência

RICARDO JORGE SECA DA COSTA

Dissertação apresentada no Instituto Superior de Gestão  
para obtenção do Grau de Mestre em Gestão Fiscal

Orientador: Professor Doutor Vasco Branco Guimarães

**LISBOA**

2018

---

## Resumo

Em um mercado cada vez mais global e competitivo, colocam-se diversas questões relacionadas com as operações praticadas entre empresas multinacionais associadas, nomeadamente no que respeita ao modo como podem ser influenciados os resultados através da contabilidade, o que, por inerência, afeta também a arrecadação de receita fiscal por parte dos Estados.

Uma destas questões, com um peso cada vez maior face aos valores presentes nas operações, prende-se com o *goodwill*, que não só levanta diversos problemas relacionados com a sua distinção e identificação face aos restantes intangíveis, mas também com o método de quantificação ou cálculo do seu valor.

No que especialmente importa em uma questão relacionada com preços de transferência do *goodwill*, é particularmente difícil calcular o montante adequado ao seu justo valor, de acordo com o princípio de plena concorrência, e acrescem às causas referidas também o facto de existirem poucas ou nenhuma operações comparáveis, o que determina também a escolha e aplicação correta de um dos métodos de determinação dos preços de transferência.

De modo a tentar limitar estes problemas, importa assim conhecer e aplicar as diferentes definições e resultados constantes quer na legislação e normas nacionais mas, principalmente, nas normas internacionais, bem como na jurisprudência e doutrina.

**Palavras-chave:** *goodwill*, intangíveis, preços de transferência, princípio de plena concorrência, métodos de determinação dos preços de transferência.

## Abstract

In an increasingly global and competitive market, there are a number of issues relating transactions between multinational enterprises, namely how outcomes have an influence through accounting, which inherently affects tax revenue by the States.

One of these issues, with an increasing weight when compared to the amounts present in transactions, relates to goodwill, which not only raises several problems connected to its distinction and identification in comparison with the remaining intangibles, but also with the quantification methods or calculation of its value.

Especially regarding goodwill transfer pricing, it is particularly difficult to calculate its appropriate fair value, in accordance with the arm's length principle, adding to the causes mentioned above the fact that there are few or none comparable transactions, which also determines the correct choice and application of one of the transfer pricing methods.

In order to try to limit these problems, it is therefore important to know and apply the different definitions and results found both in national, but mainly, in international, legislation and standards, as well as in case law and doctrine.

**Keywords:** goodwill, intangibles, transfer pricing, arm's length principle, transfer pricing methods.

## **Agradecimentos**

Agradeço ao meu orientador, Sr. Professor Doutor Vasco Branco Guimarães, por toda a disponibilidade e interesse demonstrados desde o primeiro dia em que o abordei apenas com um esboço sobre este tema, mas também pela motivação, críticas e ainda pela dedicação na abordagem à questão de investigação.

Agradeço também à Sra. Professora Doutora Maria dos Prazeres Lousa, que abnegadamente dispôs do seu tempo não só para ler este trabalho, mas também para me receber e partilhar os seus conhecimentos.

Não posso também deixar de agradecer o contributo e atenção da minha amiga Margarida Silva, a cujos conselhos, sempre oportunos, devo o enriquecimento deste projeto.

Ainda uma palavra de profundo agradecimento a todo o corpo docente do ISG, cujos ensinamentos espero ter conseguido aqui verter.

## **Dedicatória**

O resultado destas breves páginas não são o produto de uns meses de trabalho, mas antes o culminar de todo um ciclo de formação que se iniciou em 2011 e só termina agora.

Entre licenciatura, mestrado e CEJ, não fui o pai, namorado, filho ou amigo que deveria ter sido, porque deixei ficar para depois estar perto daqueles de quem mais gosto.

Assim, este trabalho, e todo o anterior, não poderia deixar de ser dedicado à Inês, à Cecília, aos meus pais e irmã, bem como aos meus amigos e colegas, para além de todas as pessoas que estiveram ao meu lado e me apoiaram.

A todos, muito obrigado. Sem vocês, não teria conseguido.

## **Abreviaturas**

Ac. – Acórdão

Acs. – Acórdãos

ASC – Accounting Standards Codification

BEPS – Base Erosion and Profit Shifting

CIRC – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

CUP – Comparable uncontrolled price method

DEMPE – Development, Enhancement, Maintenance, Protection and Exploitation

EUA – Estados Unidos da América

FASB – Financial Accounting Standards Board

GAAP – Generally Accepted Accounting Principles

IAS – International Accounting Standards

IASB – International Accounting Standards Board

IFRS – International Financial Reporting Standards

IRC – Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Coletivas

IVA – Imposto sobre o Valor Acrescentado

LGT – Lei Geral Tributária

MNE – Multinational Enterprises

NCRF – Norma Contabilísticas e de Relato Financeiro

OCDE – Organização de Cooperação e Desenvolvimento Económico

ONU – Organização das Nações Unidas

POC – Plano Oficial de Contabilidade

PT – Preços de Transferência

SFAS - Statement of Financial Accounting Standards

SNC – Sistema de Normalização Contabilística

STA – Supremo Tribunal Administrativo

TCAS – Tribunal Central Administrativo Sul

UE – União Europeia

## Índice

Introdução .....	1
Enquadramento Normativo dos Preços de Transferência.....	3
Princípio de plena concorrência .....	3
Ativos intangíveis .....	7
Uma definição .....	7
Com relevância para efeitos de preços de transferência.....	12
O proprietário do intangível .....	15
Entre os ativos intangíveis, o goodwill.....	19
Delimitando o conceito .....	19
Intangíveis identificáveis vs. Goodwill .....	26
Goodwill e preços de transferência .....	29
O proprietário do goodwill.....	31
Contabilização .....	33
Métodos de determinação dos preços de transferência.....	35
Método do preço comparável de mercado .....	38
Método do preço de revenda minorado .....	38
Método do custo majorado .....	40
Método do fracionamento do lucro .....	41
Método da margem líquida da operação .....	43
Técnicas de avaliação .....	44
Cost approach.....	45
Market approach .....	45
Residual from business value.....	46
Capitalized excess earnings .....	48
Present value of future income .....	49
Análise de comparabilidade.....	50

---

## PREÇO DE TRANSFERÊNCIA DO GOODWILL

---

Conclusões .....	56
Referências.....	62
Referências Jurisprudenciais.....	65
Nacionais .....	65
Estrangeiras .....	66



## Introdução

O incremento das relações económicas entre os diversos países, potenciado pelo desenvolvimento da sociedade de informação, da facilidade de deslocalização dos capitais e em geral do processo de globalização, veio conceder uma maior importância à discussão das relações especiais e dos PT<sup>1</sup>.

Neste sentido Gama (2013) é perentório ao afirmar que não se pode falar de interligação empresarial, nem de globalização económica, sem se falar de uma série de problemas fiscais, entre os quais os PT, uma vez que as opções que determinam os preços praticados nas relações entre entidades relacionadas têm um impacto significativo no imposto a pagar pelas várias entidades envolvidas e nas receitas dos estados, questão explicada por Castro (2008) como tendo uma dupla vertente.

Assim, enquanto por um lado se torna necessário que os Estados disponham de meios efetivos para contrariar os processos evasivos de modo a precaver os seus legítimos interesses na tributação, por outro lado, esses meios têm de ser disciplinados para evitar comportamentos de arbitrariedade por parte das administrações fiscais.

Dentro destes temas, um aspeto que tem sido amplamente debatido prende-se com a transferência de ativos intangíveis entre grupos de MNE, uma vez que estes empenham frequentemente recursos e incorrem em passivos, para a aquisição, desenvolvimento, manutenção ou melhoria de conhecimentos científicos ou técnicos, conceção e implementação de novos processos ou sistemas, licenças, marcas, entre outros (Melo, 2013).

De facto, nas últimas décadas, os ativos intangíveis tornaram-se elementos fundamentais de diferenciação e geração de valor em um mercado tão global quanto competitivo, mostrando as estatísticas que, entre os anos de 2012 e 2017, o valor das operações globais de fusões e aquisições totalizou 4,74 triliões de dólares<sup>2</sup>, aproximadamente 409 biliões de euros, investidos pelos grupos de empresas multinacionais com o objetivo de ajudar a promover o crescimento das suas empresas em um setor específico.

Porém, um dos aspetos da abordagem aos intangíveis que tem gerado maior controvérsia, por ser um conceito ainda mais ambíguo e, portanto, de análise mais difícil e discutível, é a categoria *goodwill*.

---

<sup>1</sup> É frequente ser utilizada a expressão em inglês transfer pricing.

<sup>2</sup> De acordo com o sítio Statista (disponível em [www.statista.com](http://www.statista.com)).

Na realidade, o facto de o termo *goodwill* ser utilizado sob diferentes aceções em função do contexto – económico, jurídico-fiscal, contabilístico – e a ausência de harmonização conceptual em diferentes jurisdições, pode dar origem a dupla tributação ou a oportunidades de planeamento fiscal.

Para tentar encontrar uma solução para estes problemas, a OCDE publica desde 1979 as suas Diretrizes<sup>3</sup> *OECD Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*, dando um importante e ambicioso passo nesse sentido, trabalho revisto e atualizado em consonância com os estudos que vão sendo feitos e com a realidade praticada pelas empresas e pelos Estados, principalmente através das suas Administrações Fiscais.

Divulgada pelo Comité dos Assuntos Fiscais em Julho 2017, a última versão das Diretrizes incorpora as alterações ao Capítulo VI – *Special Considerations for Intangibles*<sup>4</sup>, introduzidas na sequência do acolhimento das recomendações constantes do *Report on BEPS Actions 8-10 Aligning Transfer Pricing Outcomes with Value Creation*<sup>5</sup>.

Uma das alterações consiste, justamente, na inclusão expressa do *Goodwill and ongoing concern* (OECD Guidelines, 2017, p. 6.27 a 6.29) na lista de exemplos de itens considerados nas análises dos PT envolvendo intangíveis, para além de o *goodwill* ser também tratado nas Diretrizes, no âmbito do Capítulo IX – *Business Restructurings*<sup>6</sup> (OECD Guidelines, 2017, p. 9.68 a 9.70), entre outros.

Com este trabalho, pretende-se dar um contributo aos aplicadores destas matérias, seja a Administração Fiscal, sejam os grupos de empresas multinacionais, capaz de traduzir os diferentes entendimentos internacionais sobre o tema.

O objetivo último é aglomerar todos os conceitos já apreendidos acerca do *goodwill* e dos PT, e transformá-los em realidades aplicáveis ao sistema fiscal português.

---

<sup>3</sup> Diretrizes relativas aos PT da OCDE destinadas às empresas multinacionais e às administrações fiscais.

<sup>4</sup> Considerações especiais para intangíveis.

<sup>5</sup> Relatório sobre a Ação 8-10 do projeto BEPS - Alinhamento dos resultados dos PT com a criação de valor (disponível em [https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports\\_9789264241244-en#page1](https://read.oecd-ilibrary.org/taxation/aligning-transfer-pricing-outcomes-with-value-creation-actions-8-10-2015-final-reports_9789264241244-en#page1)).

<sup>6</sup> Restruturações de negócios.

## Enquadramento Normativo dos Preços de Transferência

### Princípio de plena concorrência

Para um grupo de sociedades, o que verdadeiramente interessa são os resultados apurados nas operações<sup>7</sup> com terceiros e que ficarão nas contas consolidadas do grupo, uma vez que essa consolidação determina a eliminação das operações internas.

Por assim ser, Lousa (2015) afirma que a distribuição dos lucros entre as empresas do grupo pode ser bastante arbitrária, porquanto não tendo reflexo nos resultados, apenas terá alguma função para efeitos de tributação ou como forma de cumprir obrigações de apresentação de contas nos países onde as diversas sociedades se localizam.

Assim, esta distribuição arbitrária é muitas vezes pautada por critérios de natureza fiscal que, não sendo os únicos, têm um peso relativo face aos demais, porque havendo sociedades em diversas jurisdições com sistemas fiscais diferentes, é conveniente para o grupo, numa perspetiva de maximização do resultado final, alocar uma maior parcela dos lucros onde o nível de tributação é mais baixo.

Contudo, esta arbitrariedade de distribuição de lucros levanta problemas, uma vez que, na perspetiva fiscal, cada unidade do grupo é um sujeito passivo autónomo, de acordo com o princípio *separate entity approach*, e, sendo assim, até para evitar problemas a nível de tratamento desigual entre contribuintes, as legislações fiscais, entre as quais a nacional, criaram desde cedo disposições no sentido de impor a sociedades integradas em grupos que calculassem o seu lucro de acordo com o princípio de plena concorrência.

Conforme é entendimento pacífico, quer na doutrina<sup>8</sup>, quer na jurisprudência<sup>9</sup>, o princípio de plena concorrência, também comumente denominado, *arm's length principle*, estabelece que nas operações realizadas entre um sujeito passivo de imposto e qualquer outra entidade, sujeita ou não a imposto, com a qual esteja em situação de relações especiais, deverão ser contratados, aceites e praticados termos e condições substancialmente idênticos

---

<sup>7</sup> De acordo com a alínea a), do n.º 3 do artigo 1.º da Portaria PT, “O termo «operações» abrange as operações financeiras e, bem assim, as operações comerciais, incluindo qualquer operação ou série de operações que tenha por objecto bens corpóreos ou incorpóreos, direitos ou serviços, ainda que realizadas no âmbito de um qualquer acordo, designadamente de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo, ou de uma alteração de estruturas de negócio, em especial quando esta envolva transferência de elementos incorpóreos ou compensação de danos emergentes ou lucros cessantes”.

<sup>8</sup> Rodrigues & Espanha (2002).

<sup>9</sup> Por todos, vide Ac. do STA n.º 0571/13, de 21-09-2016.

aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis.

No sistema fiscal português<sup>10</sup>, o regime jurídico dos PT tomou corpo inicialmente em 1964, embora em termos rudimentares, através do artigo 51.º-A do Código da Contribuição Industrial, na redação dada pelo Decreto-lei 45977, de 19 de outubro, tendo, posteriormente, passado este regime a constar do CIRC, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 442-B/88, de 30 de novembro, onde se previa, no artigo 57.º, que a Administração Fiscal poderia efetuar as correções que se mostrassem necessárias à determinação do lucro tributável sempre que existissem relações especiais entre o contribuinte e outra pessoa e que, por força dessas relações especiais, fossem estabelecidas entre eles condições diferentes das que normalmente seriam acordadas entre pessoas independentes, conduzindo a que o lucro apurado fosse diverso daquele que se apuraria na ausência dessas relações.

Todavia, quer por este preceito em análise apenas estabelecer os respetivos pressupostos de aplicação de forma vaga e imprecisa, quer por o regime de PT inicialmente previsto não ir além de uma consagração genérica da aplicação do princípio do preço de plena concorrência, não concretizando quais os métodos que deveriam ser seguidos pela Administração Fiscal no âmbito das correções que se encontrava autorizada a efetuar, foram suscitadas divergências de interpretação e dúvidas quanto ao preenchimento de tais pressupostos, face às situações concretas.

Desta forma, conforme ensina Xavier (2009, p. 331), só a partir das alterações introduzidas pela Lei n.º 30-G/2000, de 29 Dezembro, o legislador português “... veio adotar expressamente os princípios e recomendações contidas nos relatórios da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) sobre preços de transferência, estabelecendo que o princípio *at arm's length* (contratação, aceitação e prática de preços em termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites ou praticados entre entidades independentes em operações comparáveis) é aplicável sempre que existam relações especiais entre entidades, ou seja, situações em que uma tem o poder de exercer direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão da outra”.

Neste sentido, o renumerado artigo 58.º do CIRC passou a prever a utilização do regime de PT como forma de efetuar correções para efeitos da determinação da matéria

---

<sup>10</sup> Para uma análise histórica mais completa vide Teixeira, Glória; Barros, Duarte, *Preços de Transferência e o Caso Português*, Vida Económica, 2004.

coletável, não só definindo o âmbito de aplicação subjetivo, mas também esclarecendo quais os métodos a utilizar suscetíveis de assegurar o mais elevado grau de comparabilidade entre as operações efetuadas por esses sujeitos e outras substancialmente idênticas em situações normais de mercado, bem como descrevendo o que se consideram como relações especiais.

Contudo, só com a publicação da Portaria<sup>11</sup> n.º 1446-C/2001, de 21 de dezembro, o legislador nacional veio regulamentar não só a forma de aplicação da pluralidade de métodos a que o CIRC alude para determinação dos PT, mas também antecipar em que medida os acordos de partilha de custos e os acordos de prestação de serviços intragrupo se encontram em conformidade com o princípio de plena concorrência, para além de especificar o conteúdo da informação a preparar pelo sujeito passivo e, ainda, definir os procedimentos aplicáveis ao ajustamento correlativo.

Nestes termos, a partir do ano de 2001 o legislador português alterou de forma radical a natureza do regime dos PT, evoluindo de uma norma dirigida apenas para combater a evasão fiscal provocada pela transferência indireta de lucros por via da manipulação dos preços das operações vinculadas, para um quadro normativo em que a adoção do princípio de plena concorrência assume um carácter sistémico, ou seja, um imperativo que as partes relacionadas devem observar na contratação dos termos e condições das operações, sob pena de a Administração Fiscal poder proceder à correção do lucro tributável (Lousa, 2015).

Atualmente, para além da referida Portaria PT, ainda em vigor, o regime em causa tem previsão legal no artigo 63.º do CIRC, na redação dada pela Lei n.º 2/2014, de 16 de janeiro, que, sob a epígrafe “Preços de Transferência”, enuncia no n.º 1 o princípio de plena concorrência:

*“Nas operações comerciais, incluindo, designadamente, operações ou séries de operações sobre bens, direitos ou serviços, bem como nas operações financeiras, efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, devem ser contratados, aceites e praticados termos ou condições substancialmente idênticos aos que normalmente seriam contratados, aceites e praticados entre entidades independentes em operações comparáveis”.*

Apesar de o termo “pricing” ser traduzido na epígrafe do referido artigo como “preço”, verifica-se que a versão original abarca, para além do preço, também os termos e condições praticados ou estabelecidos na operação, como bem refere o corpo do artigo, uma

---

<sup>11</sup> Doravante designada apenas como Portaria PT.

vez que poderão suceder casos em que o preço praticado entre as entidades do grupo até é semelhante ao praticado entre entidades independentes, mas as condições, por existirem descontos posteriores, facilidades de pagamentos ou garantias, por exemplo, não o são.

De referir ainda que desde a alteração do CIRC efetuada pela Lei n.º 67-A/2007, de 31 de dezembro, se prevê, no anterior artigo 128.º-A, atual artigo 138.º, com regulação na Portaria n.º 620-A/2008, de 16 de julho, a possibilidade de os sujeitos passivos poderem solicitar à Administração Fiscal a celebração de um acordo prévio sobre PT que tenha por objeto estabelecer o método ou métodos suscetíveis de assegurar a determinação dos termos e condições que seriam normalmente acordados, aceites ou praticados entre entidades independentes nas operações comerciais e financeiras, incluindo as prestações de serviços intragrupo e os acordos de partilha de custos, efetuadas com entidades com as quais estejam em situação de relações especiais ou em operações realizadas entre a sede e os estabelecimentos estáveis.

A nível do direito fiscal internacional, o *arm's length principle* encontra-se refletido no artigo 9.º do Modelo de Convenção da OCDE<sup>12</sup> (OECD Convention, 2017) e no mesmo artigo do Modelo de Convenção da ONU<sup>13</sup> (United Nations, 2011), assim como o *separate entity approach*, que, como vimos, implica que cada entidade seja encarada como uma unidade individual e independente, estando este último aliado ao princípio da tributação na fonte, que determina que os lucros empresariais são tributados no Estado onde a atividade económica é realizada.

Mais recentemente, o princípio de plena concorrência extravasou o CIRC, figurando nas regras de determinação do valor tributável do IVA, nos n.º 10 a 12 do artigo 16.º do Código<sup>14</sup> deste imposto, assim como na alínea b) do n.º 2 do artigo 63.º-D da LGT<sup>15</sup>, onde se prevê que devem ser consideradas “*As regras de determinação da matéria coletável sobre a qual incide o imposto sobre o rendimento diverjam significativamente dos padrões internacionalmente aceites ou praticados, nomeadamente pelos países da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE)*” entre os critérios definidos na lei para avaliar se um país, território ou região tem um regime claramente mais favorável.

---

<sup>12</sup> OECD Model Tax Convention on Income and on Capital.

<sup>13</sup> United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries.

<sup>14</sup> Aprovado pelo Decreto-Lei n.º 394-B/84, de 26 de dezembro, na redação dada pelo artigo 119.º da Lei n.º 64-B/2011, de 30 de dezembro.

<sup>15</sup> Aprovada pelo Decreto-Lei n.º 398/98, de 17 de dezembro, na redação aditada pela Lei n.º 83-C/2013, de 31 de dezembro.

---

## Ativos intangíveis

### Uma definição

Nos termos do já mencionado artigo 63.º do CIRC e da alínea a) do n.º 3 do artigo 1.º da Portaria PT, estão sujeitas às regras sobre PT todas as operações financeiras ou comerciais efetuadas entre um sujeito passivo e qualquer outra entidade, sujeita ou não a IRC, com a qual esteja em situação de relações especiais, incluindo qualquer operação ou séries de operações que tenham por objeto bens corpóreos ou incorpóreos<sup>16</sup>, direitos, serviços, ainda que ocorram no âmbito de um qualquer acordo de partilha de custos e de prestação de serviços intragrupo ou de uma alteração de reestruturação empresarial, em especial quando esta envolva transferência de elementos incorpóreos ou compensação de danos emergentes ou lucros cessantes.

Descritas neste mesmo artigo, quanto ao âmbito subjetivo de aplicação, são consideradas relações especiais aquelas em que uma empresa tem o poder de exercer, direta ou indiretamente, uma influência significativa nas decisões de gestão de outra empresa, tendo o legislador português optado por definir extensamente uma série de critérios que, embora não taxativos, permitem estabelecer ou definir os termos em que se considera que aquela influência já é significativa<sup>17</sup>.

Deste modo, na redação dada pela Lei n.º 2/2014, de 16 de janeiro, o n.º 4 do artigo 63.º do CIRC prevê que se considera existirem relações especiais designadamente, entre:

*“a) Uma entidade e os titulares do respetivo capital, ou os cônjuges, ascendentes ou descendentes destes, que detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20 % do capital ou dos direitos de voto;*

---

<sup>16</sup> Designação utilizada no POC, anterior modelo contabilístico substituído pelo SNC, agora denominados como ativos tangíveis e intangíveis.

<sup>17</sup> Em Portugal, a jurisprudência já teve oportunidade de se pronunciar acerca de questões sobre relações especiais diversas vezes, com diferentes resultados.

Assim, o Tribunal considerou que existiam relações especiais que afetaram as condições de mercado nos processos que deram origem aos Acs. do STA n.º 021240, de 21-01-2003, e n.º 0401/06, de 29-11-2006, mas também aos Acs. do TCAS n.º 07127/02, de 19-10-2004, n.º 01276/06, de 16-10-2007, e n.º 04384/10, de 05-07-2011.

Já nos Acs. do STA n.º 01508/02, de 12-03-2003, n.º 0915/04, de 17-11-2004, e n.º 090/05, de 12-10-2005, para além do Ac. do TCAS n.º 02515/08, de 18-12-2008, embora o Tribunal considerasse que existiam relações especiais, a Administração Fiscal não efetuou prova que se tivessem estabelecido condições diferentes das que seriam normalmente acordadas entre partes independentes.

Por fim, no Ac. do STA n.º 0119/04, de 22-09-2004, e no Ac. do TCAS n.º 03501/09, de 25-11-2009, o Tribunal nem sequer considerou provada a existência de relações especiais entre as partes.

---

*b) Entidades em que os mesmos titulares do capital, respetivos cônjuges, ascendentes ou descendentes detenham, direta ou indiretamente, uma participação não inferior a 20 % do capital ou dos direitos de voto;*

*c) Uma entidade e os membros dos seus órgãos sociais, ou de quaisquer órgãos de administração, direção, gerência ou fiscalização, e respetivos cônjuges, ascendentes e descendentes;*

*d) Entidades em que a maioria dos membros dos órgãos sociais, ou dos membros de quaisquer órgãos de administração, direção, gerência ou fiscalização, sejam as mesmas pessoas ou, sendo pessoas diferentes, estejam ligadas entre si por casamento, união de facto legalmente reconhecida ou parentesco em linha reta;*

*e) Entidades ligadas por contrato de subordinação, de grupo paritário ou outro de efeito equivalente;*

*f) Empresas que se encontrem em relação de domínio, nos termos do artigo 486.º do Código das Sociedades Comerciais;*

*g) Entidades cujo relacionamento jurídico possibilita, pelos seus termos e condições, que uma condicione as decisões de gestão da outra, em função de factos ou circunstâncias alheios à própria relação comercial ou profissional;*

*h) Uma entidade residente ou não residente com estabelecimento estável situado em território português e uma entidade sujeita a um regime fiscal claramente mais favorável residente em país, território ou região constante da lista aprovada por portaria do Ministro das Finanças”.*

Já de acordo com o artigo 9.º do Modelo de Convenção da OCDE (OECD Convention, 2017, p. 34 e 35), consideram-se associadas aquelas empresas onde uma participa direta ou indiretamente na direção, controlo ou capital da outra empresa, ou as mesmas pessoas participam direta ou indiretamente na direção, controlo ou capital de ambas as empresas.

Por seu turno, quanto ao âmbito objetivo, verifica-se que não só os chamados bens físicos, corpóreos ou tangíveis estão sujeitos ao regime ora em discussão, mas bem assim aqueles sem qualquer existência física, designados como ativos incorpóreos ou intangíveis, sem que, contudo, o CIRC esclareça o que são e em que consistem, não obstante o facto de, por existir uma relação de dependência parcial entre o IRC, o SNC e outros sistemas de



normalização contabilística, no respeitante à determinação do lucro tributável, o CIRC importe os conceitos fornecidos pela Contabilidade<sup>18</sup>.

Ora, o tratamento dos ativos intangíveis, no âmbito das regras sobre PT, tem sido objeto de intenso debate e análise, no seio do grupo de peritos especializado nesta matéria – o Grupo de Trabalho n.º 6 do Comité dos Assuntos Fiscais da OCDE – trabalho que culminou com a inclusão nas Diretrizes, em Março de 1996, de um capítulo VI dedicado a “Considerações especiais aplicáveis aos bens intangíveis”.

Na versão inicial (OECD Guidelines, 2001, p. 6.2 a 6.12) e até à versão publicada em 2010 (OECD Guidelines, 2010, p. 6.2 a 6.12), a expressão “bens intangíveis” cobria os direitos de utilização de ativos industriais, tais como *brevets* ou patentes, as marcas de fabrico, os nomes comerciais, os desenhos ou modelos e, ainda, a propriedade literária e artística, bem como a propriedade intelectual como o *know-how* e os segredos industriais ou comerciais.

Todavia, o capítulo VI apenas abordava a propriedade industrial associada à atividade empresarial, dividindo os ativos intangíveis em duas grandes categorias, denominadas intangíveis comerciais e intangíveis de *marketing*, onde deveriam ser integrados todos os ativos intangíveis suscetíveis de ser objeto de operações entre entidades relacionadas.

Assim, ao passo que os intangíveis comerciais incluíam patentes, *know-how*, projetos e modelos usados para a produção de bens ou prestação de serviços, bem como outros direitos intangíveis que são, eles próprios, ativos transferidos para clientes ou usados nas operações com clientes, por exemplo, o *software*, já os intangíveis de *marketing* incluíam as marcas registadas e os nomes comerciais que auxiliam na exploração comercial de um produto ou serviço, bem como as listas de clientes, canais de distribuição e nomes, símbolos ou imagens exclusivos com um valor promocional importante para o produto em questão.

Atendendo a esta categorização, enquanto os intangíveis comerciais eram usualmente o produto de atividades de pesquisa e desenvolvimento arriscadas e caras, já os intangíveis de *marketing* eram o resultado de extensas campanhas de publicidade e outros esforços desenvolvidos para promover e vender os produtos ou serviços, por parte do grupo de MNE<sup>19</sup>.

---

<sup>18</sup> Veja-se o ponto 10 do preâmbulo ao Decreto-Lei n.º 442-B/88, de 30 de novembro, que aprovou o CIRC, bem como o artigo 17.º referente à determinação do lucro tributável.

<sup>19</sup> Do inglês *Multinational Enterprises* que na redação da alínea a), do n.º 10, do artigo 121.º-A do CIRC, se considera ser “[...] um conjunto de empresas associadas através da propriedade ou do controlo que obrigue à elaboração de demonstrações financeiras consolidadas para efeitos de relato financeiro, de acordo com os princípios contabilísticos aplicáveis, ou que implicaria tal obrigação no caso de as participações representativas do capital de qualquer das suas empresas serem negociadas num mercado público de valores mobiliários, que inclua duas ou mais empresas com residência fiscal em jurisdições diferentes, ou que inclua

Contudo, pese embora a descrição supra pareça clara, a prática revelou que a divisão entre intangíveis comerciais e intangíveis de *marketing* em alguns casos não o era, isto porque existem diversos fatores que podem alterar a classificação que se entenderia por normal, como, por exemplo, a reputação de uma empresa.

Neste caso, a classificação da reputação junto dos consumidores pode ser o resultado quer do facto de essa empresa produzir bons produtos há vários anos, situação em que a reputação não é um intangível de *marketing* mas sim um intangível comercial, quer do facto de a reputação dessa mesma empresa ser o resultado de anos de campanhas de *marketing* bem elaboradas, onde a reputação é, na verdade, um intangível de *marketing*<sup>20</sup>.

Desta forma, Boulogne (2008, p. 14 e 15) afirmou entender que a distinção existente entre intangíveis comerciais e intangíveis de *marketing* não fornecia uma orientação útil na tributação de intangíveis diferentes, para além de ainda dificultar o tratamento de intangíveis e provocar muitos litígios entre as autoridades fiscais e os contribuintes.

Wang (2013), por sua vez, no comentário efetuado à Revisão do Projeto de Discussão sobre Aspectos de Preços de Transferência de Intangíveis<sup>21</sup> (OECD, 2013), aponta no mesmo sentido afirmando que *“Nenhuma categorização artificial de ativos intangíveis deve ser considerada como um passo positivo no sentido de resolver o caos existente na tributação de transações envolvendo intangíveis entre partes relacionadas”*<sup>22</sup>.

Aceitando esta perspetiva, na revisão mais recente das Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 6.6), define-se um ativo intangível como algo que, não sendo um ativo físico ou um ativo financeiro<sup>23</sup>, é capaz de ser detido ou controlado em atividades comerciais e cujo uso ou

---

*uma empresa residente para efeitos fiscais numa jurisdição e sujeita a imposto noutra jurisdição relativamente à atividade exercida através de um estabelecimento estável”.*

<sup>20</sup> Um exemplo é o que a Bayer AG fez com a aspirina, uma vez que, embora a sua patente tenha expirado no início do século passado, a empresa ainda ganha enormes receitas como resultado do forte valor da marca. De acordo com o relatório e contas desta sociedade para os anos de 2016 e 2017, a venda de aspirinas atingiu, respetivamente, € 463 e € 462 milhões de euros (relatórios disponíveis em [www.bayer.com/en/entire-bayer-ar16.pdf](http://www.bayer.com/en/entire-bayer-ar16.pdf) e em [www.bayer.com/en/entire-bayer-ar17.pdf](http://www.bayer.com/en/entire-bayer-ar17.pdf)).

<sup>21</sup> Revised Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Intangibles.

<sup>22</sup> No original em inglês consta *“No artificial categorisation of intangible assets should be regarded as a positive step towards sorting out the existing chaos in taxing transactions involving intangibles between related parties”*.

<sup>23</sup> Neste contexto das Diretrizes, um ativo financeiro é qualquer ativo em dinheiro, instrumento de capital, direito ou obrigação contratual de receber dinheiro ou outro ativo financeiro, de trocar ativos ou passivos financeiros, ou um derivado, *i.e.*, títulos, depósitos bancários, ações, contratos futuros ou swaps (OECD Guidelines, 2017, p. 6.6; anot. 2).

---

transferência seria compensado caso tivesse ocorrido em uma operação entre partes independentes e em circunstâncias comparáveis<sup>24</sup>.

Contudo, como as Diretrizes da OCDE também referem, mais do que uma definição unívoca de ativo intangível, interessa sim, para efeitos de PT, determinar se a operação efetuada transmite valor económico entre empresas associadas e se os termos e as condições praticadas nessa operação seriam as mesmas que seriam acordadas entre duas partes independentes.

No mesmo sentido, lê-se no Manual da ONU<sup>25</sup> (United Nations, 2017, p. B.5.2.3) que a principal consideração a efetuar, na análise de casos que envolvam a utilização ou transferência de valores intangíveis, deve ser a identificação minuciosa das relações comerciais e financeiras assumidas pelo grupo de MNE e pelas características economicamente relevantes associadas a essas relações, com intuito de delinear com precisão a operação real.

No entanto, conforme adverte o Comité de Peritos da ONU para a Cooperação Internacional em Questões Fiscais<sup>26</sup> (2016, p. B.5.2. e ss), verificar se um determinado item se enquadra ou não na definição de ativo intangível terá pouca importância para a análise, uma vez que os Capítulos III a V daquela Convenção da ONU, relativos à repartição das competências tributárias entre os Estados Contratantes, serão aplicados em qualquer caso, em linha com a posição, já aqui revista, da OCDE.

Assim, em termos práticos, esta posição perfilhada quer pela OCDE, quer pela ONU, mais não é do que a transposição do princípio contabilístico da substância sobre a forma para o conceito de ativos intangíveis, de acordo com as indicações das normas contabilísticas IAS e IFRS<sup>27</sup>, apresentadas pelo IASB<sup>28</sup>, adotadas pela Comunidade Europeia, hoje UE, através do Regulamento (CE) N.º 1725/2003 da Comissão, de 29 de setembro de 2003, revogado posteriormente pelo Regulamento (CE) N.º 1126/2008 da Comissão, de 3 de novembro de

---

<sup>24</sup> No original, em inglês, lê-se que «*In these Guidelines, therefore, the word “intangible” is intended to address something which is not a physical asset or a financial asset, which is capable of being owned or controlled for use in commercial activities, and whose use or transfer would be compensated had it occurred in a transaction between independent parties in comparable circumstances*».

<sup>25</sup> United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries.

<sup>26</sup> No original, *Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters*: é um órgão subsidiário do Conselho Económico e Social da UN, responsável por rever e atualizar o Modelo de Convenção de Dupla Tributação das Nações Unidas entre Países Desenvolvidos e em Desenvolvimento e o Manual para a Negociação de Tratados Fiscais Bilaterais entre Países Desenvolvidos e Países em Desenvolvimento (mais informação disponível em [www.un.org/esa/ffd/tax/](http://www.un.org/esa/ffd/tax/)).

<sup>27</sup> Conforme veremos adiante.

<sup>28</sup> Hoje em dia propriedade da IFRS Foundation, conforme a informação legal (disponível em [www.ifrs.org/legal/intellectual-property](http://www.ifrs.org/legal/intellectual-property)).

2008, com as sucessivas alterações<sup>29</sup> entretanto introduzidas por vários Regulamentos posteriores.

Em Portugal, Rodrigues & Albuquerque (2017) afirmam que o SNC trouxe uma alteração significativa em termos conceptuais, face ao anterior POC, passando a substância sobre a forma a constar como elemento integrante da característica qualitativa da fiabilidade, de acordo com § 35 da Estrutura Conceptual do SNC, publicada pelo Aviso n.º 15652/2009, Diário da República, 2.ª série, N.º 173, de 7 de setembro, alterado pelo Aviso n.º 8254/2015, de 29 julho.

Em face do exposto, para efeitos de aplicação do artigo 63.º do CIRC por parte da Administração Fiscal, relativamente aos PT dos ativos intangíveis, resulta, pois, que ao invés do preenchimento de critérios correspondentes a uma definição, bastará a transmissão de um qualquer bem ou direito entre um sujeito passivo de IRC e outra entidade com a qual existam relações especiais, cuja descrição não se enquadre na definição de ativo tangível, ativo financeiro, ou prestação de serviços, e que o valor de mercado desse bem ou direito seja diferente do valor praticado naquela transmissão.

### **Com relevância para efeitos de preços de transferência**

Os custos em que o grupo de MNE incorre com o desenvolvimento interno de ativos intangíveis, por exemplo, os valores despendidos com investigação, desenvolvimento e publicidade, são por vezes reconhecidos como um gasto na determinação do lucro contabilístico desse período, ao invés de serem capitalizados e, consequentemente, amortizados, pelo que os intangíveis resultantes desses custos não são refletidos no balanço.

De igual modo, pode também não ser refletido no balanço das empresas o aumento do valor patrimonial e da performance que advém do facto de serem proprietárias de vários ativos intangíveis, quando ponderados em conjunto, sendo certo que, podendo ser usados para gerar um valor económico significativo em uma operação futura, necessitam ser considerados para efeitos de PT.

Todavia, em linha com o que já vimos supra, as Diretrizes da OCDE (2017, p. 6.7 a 6.12), bem como o Manual da ONU (United Nations, 2017, p. B.5.2.19.) indicam que não é a definição contabilística do ativo intangível que determina a sua relevância para efeitos de PT,

---

<sup>29</sup> Ao todo já foram efetuadas 128 alterações, conforme consta no sítio eletrónico da UE (disponível em <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/PT/ALL/?uri=CELEX:32008R1126&qid=1528227530616>).

assim como também não releva que um ativo seja considerado como intangível para os fins fiscais gerais e sujeito, por exemplo, a amortizações.

Além disso, acrescenta a OCDE, se a existência de formas de proteção legal, contratual ou outras, podem afetar o valor de um ativo intangível e o retorno expectável que lhe possa ser atribuído, esta não é, contudo, uma condição necessária para que um item seja caracterizado como um ativo intangível para fins de PT, assim como também não é condição necessária a possibilidade, ou não, de esse mesmo ativo intangível ser vendido em separado ou em conjunto com outros ativos<sup>30</sup>.

Da mesma forma, é importante distinguir entre ativos intangíveis e as condições de mercado ou as circunstâncias do mercado local, uma vez que, quanto a estes, se existem características como o nível de rendimento disponível das famílias nesse mercado, a dimensão ou a competitividade relativa do mercado face a outros, que não podem ser detidas nem controladas, certo é que, em algumas circunstâncias, estas mesmas características podem afetar a determinação de um preço de mercado para uma operação específica, devendo, por isso, ser levados em conta em uma análise de comparabilidade, embora, por si só, não sejam intangíveis para efeitos de aplicação das normas sobre PT.

Contudo, ainda relativamente aos mercados, outras características existem, como direitos contratuais, licenças administrativas ou *know-how* necessários para a sua exploração, que em determinadas circunstâncias podem ser considerados como ativos intangíveis devendo, portanto, ser tomados em conta para efeitos de PT.

Resulta do exposto que a identificação de um item como um ativo intangível é, assim, separada e distinta do processo de determinação do preço do seu uso ou transferência, porquanto nem todos os intangíveis geram retornos em todas as circunstâncias<sup>31</sup>.

Já quanto à comparação entre as operações controladas ou intragrupo e as operações não controladas e, portanto, entre entidades independentes, são características a ter em conta, no caso de prestação de serviços, a natureza e extensão de serviços, e no caso de bens

---

<sup>30</sup> Usemos uma patente de um produto farmacêutico como exemplo de um ativo. No caso de a patente ser transmitida entre empresas com uma relação especial em condições diferentes daquelas que seriam utilizadas entre empresas sem essa relação, seria indiferente, para efeitos de PT, que esta patente seja transmitida individualmente ou, pelo contrário, seja transmitida em conjunto com a licença de introdução ao consumo, embora a existência desta última altere o valor do retorno expectável do ativo intangível.

<sup>31</sup> Como exemplo, imaginemos o caso de uma empresa que vende um bem ou realiza um serviço a outra empresa do mesmo grupo usando *know-how* não exclusivo, existindo no mercado outras empresas comparáveis independentes com *know-how* idêntico. Nesta situação, pese embora o *know-how* constitua um ativo intangível, pode ser determinado, atendendo aos factos e circunstâncias concretos do caso, que aquele *know-how* não justifica a atribuição de um retorno excecional à empresa, para além do retorno normal auferido por aquelas outras empresas comparáveis independentes que utilizam *know-how* idêntico (OECD Guidelines, 2017, p. 250).

intangíveis, a forma da operação<sup>32</sup>, o tipo de propriedade<sup>33</sup>, a duração bem como o grau de proteção e, ainda, os benefícios antecipados pelo uso daquela propriedade transferida (OECD Guidelines, 2017, p. 1.107 a 1.109).

Assim, de modo a aferir a sua relevância para efeitos de determinação de PT, o importante é distinguir, de entre todos os ativos intangíveis, aqueles capazes de contribuir para a criação de valor nas operações em questão através da análise da importância individual das funções desempenhadas bem como dos riscos específicos assumidos com atividades de DEMPE<sup>34</sup>, assim como o modo através qual eles interagem com outros intangíveis, com ativos tangíveis e com as operações de negócios.

Desta forma, embora em certos casos possa ser apropriado agregar ativos intangíveis com a finalidade de determinar as condições de concorrência para o seu uso ou transferência, não é suficiente apenas sugerir que existem intangíveis vagamente especificados ou indiferenciados que afetam os preços de mercado ou outras condições, sendo antes necessária uma análise funcional completa<sup>35</sup>, que verse, inclusive, sobre a importância daqueles intangíveis relevantes já identificados nos negócios globais do grupo de MNE em questão.

Como arquétipos de ativos intangíveis que poderão ser relevantes para efeitos de PT, sem prejuízo de ser necessário efetuar a referida análise funcional, as Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 6.18 e ss.) indicam as patentes, o *know-how* e os segredos do negócio, as marcas registadas, as designações comerciais e o nome da firma, direitos concedidos por contratos ou por licenças administrativas, bem como licenças ou outros direitos limitados sobre intangíveis, assim como, claro está, o *goodwill*.

Referente aos intangíveis que não são relevantes para efeitos de PT, o mesmo manual indica, como exemplo, as já referidas condições de mercado mas também as sinergias de grupo, por estas características não poderem ser detidas ou controladas por uma entidade.

Contudo, uma vez que tais características podem ter um efeito sobre as condições de plena concorrência para operações controladas, devem, por isso, ser abordadas para fins de determinação de PT como fatores de comparabilidade, embora no caso específico das sinergias de grupo, como constata Uceda (2012), esta análise seja difícil de fazer, uma vez

---

<sup>32</sup> P. ex., se o intangível transmitido corresponde a uma licença ou à venda da propriedade *per se*.

<sup>33</sup> P. ex., patente, marca registada ou *know-how*.

<sup>34</sup> Acrónimo em inglês para desenvolvimento, melhoria, manutenção, proteção e exploração, introduzido pela primeira vez no Relatório Final da Ação 8-10 do projeto BEPS da OCDE.

<sup>35</sup> De acordo com o Glossário das Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 26), é uma análise efetuada com vista à identificação das atividades economicamente relevantes e das responsabilidades assumidas, ativos usados e controlados, bem como os riscos assumidos pelas partes nas transações.

---

que as entidades independentes, por definição, não pertencem a um grupo, logo não usufruem destas sinergias.

Em conformidade com o que foi supra referido, o Manual da ONU (United Nations, 2017, p. B.5.1.4.) indica sumariamente que ao realizar uma análise de PT envolvendo intangíveis, é necessário considerar<sup>36</sup>: (i) a identificação específica dos intangíveis envolvidos, (ii) a propriedade dos intangíveis dentro do grupo de MNE, (iii) o valor dos intangíveis identificados, (iv) como os intangíveis contribuem para a criação de valor pelo grupo de MNE, e (v) a identidade dos membros do grupo de MNE que contribuem para o valor intangível e como devem ser recompensados.

### O proprietário do intangível

Na análise de um caso de PT que envolva ativos intangíveis, é de extrema importância a determinação da entidade ou entidades, dentro do grupo de MNE, que, em última análise, têm direito às rentabilidades derivadas da exploração daqueles intangíveis.

Questão relacionada é saber, dentro do mesmo grupo, qual ou quais das entidades devem arcar com os custos de investimentos e outros ônus associados a esses bens intangíveis, isto porque, pese embora o detentor legal de um intangível possa receber o produto da exploração desse ativo, outros membros do grupo de MNE podem ter desempenhado funções necessárias às atividades de DEMPE, que se espera que contribuam para o valor do intangível e que devem ser compensados sob o *arm's length principle*.

Em resposta a estas questões, Rudzika (2017) indica que uma apropriada distribuição dos retornos derivados da exploração dos intangíveis, dentro do grupo de MNE, requer a adoção de uma estrutura consistente com as orientações contidas nas Diretrizes da OCDE para identificar as relações comerciais ou financeiras, constituída por seis etapas previstas na Secção D.1.2.1. (OECD Guidelines, 2017, p. 1.60):

- i. Identificar os riscos<sup>37</sup> economicamente significativos com especificidade: uma definição muito ampla ou estreita de intangível poder resultar em um cálculo de compensação impreciso. Esta etapa envolve também a identificação dos riscos

---

<sup>36</sup> No original, “[...] (i) the identification of the specific intangibles involved, (ii) the ownership of intangibles within the MNE group, (iii) the value of the identified intangibles, (iv) how the intangibles contribute to the creation of value by the MNE group, and (v) the identity of the members of the MNE group that contribute to intangible value and how they should be rewarded”.

<sup>37</sup> Na Secção D.1.2.1.1. das Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 1.71), define-se “risco” como sendo o efeito da incerteza sobre os objetivos do negócio.

- específicos e economicamente significativos associados às atividades de DEMPE do intangível na operação;
- ii. Determinar como esses riscos são contratualmente<sup>38</sup> assumidos pelas empresas associadas: o grupo de MNE deve colocar ênfase especial na determinação da posse legal de intangíveis com base nos termos e condições dos acordos legais, o que inclui registros, contratos de licença e outros contratos que indicam a posse legal de intangíveis e direitos e obrigações em uma operação;
  - iii. Realizar uma análise funcional para determinar como as empresas associadas operam em relação aos riscos: em particular, o grupo de MNE deve determinar quais partes controlam quaisquer funções importantes<sup>39</sup> praticadas por terceiros e deve controlar os riscos específicos e economicamente significativos, uma vez que essas entidades terão de ser compensadas sob o princípio de plena concorrência;
  - iv. Determinar se a conduta das partes é consistente com a assunção contratual do risco: etapa projetada para definir se a parte que contratualmente assumiu riscos economicamente significativos realmente controla o risco e é financeiramente capaz de assumir os riscos relacionados com as atividades de DEMPE. Implica analisar se, no momento da celebração do contrato, era previsto estarem divididas as responsabilidades, os riscos e os resultados esperados decorrentes da interação entre as empresas envolvidas;
  - v. Delimitar quais as operações reais controladas relativas às atividades de DEMPE: caso uma parte não controle o risco ou não tenha capacidade financeira para o fazer, o risco deve ser alocado à parte que detenha esse controle ou capacidade;
  - vi. Determinar os preços de plena concorrência para as operações: os preços devem ser consistentes com as contribuições de cada parte nas funções desempenhadas, ativos utilizados e riscos assumidos, de acordo com uma lógica de racionalidade comercial.

---

<sup>38</sup> Conforme a Secção D.1.1. (OECD Guidelines, 2017, p. 1.42) os contratos por escrito podem refletir a intenção das partes no momento da conclusão do contrato em relação a aspetos da transação coberta pelo contrato, incluindo em casos típicos a divisão de responsabilidades, obrigações e direitos, assunção de riscos identificados e acordos de preços.

<sup>39</sup> A OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 6.56) fornece orientações sobre o que considera funções importantes, por exemplo, a conceção e controlo de programas de pesquisa e marketing, a direcção e definição de prioridades para as empresas criativas, incluindo a determinação do curso de uma investigação "blue sky" (investigação científica sem um fim específico aparente), o controlo das decisões estratégicas relativas aos programas de desenvolvimento de intangíveis, a gestão e controlo de orçamentos e, ainda, as decisões importantes sobre a defesa e protecção de intangíveis.

---



Contudo, conforme se alerta também neste guia (OECD Guidelines, 2017, p. 6.33), dependendo da factualidade de cada caso, podem existir fatores que tornam esta análise bastante difícil, como sejam a falta de operações ou intangíveis comparáveis, a posse ou uso de diferentes intangíveis pelas diferentes empresas do grupo de MNE, a possibilidade de as contribuições dessas empresas para o valor do intangível poderem ter lugar em anos diferentes dos anos em que os retornos associados são realizados, a dificuldade em isolar o impacto do intangível no rendimento do grupo de MNE, ou mesmo o facto de existirem sinergias de grupo, que nas empresas independentes obviamente não existem.

Ligado a este último aspeto assinala-se também uma outra dificuldade, que tem por base o facto de as estruturas do grupo de MNE poderem estar montadas em termos contratuais que separam a propriedade, a assunção de risco e o financiamento de investimentos em intangíveis, do desempenho de funções importantes, como o controlo de risco, e de decisões relacionadas a investimentos, que, de novo, não são observados em operações entre empresas independentes e que podem contribuir para a BEPS.

Face ao exposto, Murray (2017) entende que de modo ao proprietário legal dos ativos intangíveis ter uma expectativa de reter todos os lucros derivados da exploração desses intangíveis, este deve executar todas as funções, contribuir com todos os ativos e assumir todos os riscos relacionados com as atividades de DEMPE.

Porém, na hipótese de um membro do grupo contribuir para o valor do intangível, então a mesma autora indica duas soluções:

- i. A primeira, passa pelo proprietário legal do intangível compensar integralmente a parte relacionada pelas funções desempenhadas, de acordo com o princípio de plena concorrência, de modo a poder reter todos os lucros associados à exploração do intangível;
- ii. A segunda, baseada na hipótese de não existir a referida compensação, indica que a parte relacionada, que contribuiu para o valor do ativo, teria direitos sobre alguns dos lucros associados à exploração do intangível.

De toda a exposição se percebe que o objetivo das Diretrizes da OCDE é associar os retornos gerados pelo uso de intangíveis às funções desempenhadas pelas empresas dentro do grupo de MNE, sobrepondo a substância económica às estruturas legais de propriedade, porquanto para que uma entidade assegure todos os direitos sobre os lucros provenientes do

uso de um intangível, deve ser capaz de comprovar que assumiu todos os riscos<sup>40</sup> associados às atividades de DEMPE.

Além disso, esta mesma entidade tem não só de demonstrar que tem capacidade financeira para arcar com aqueles riscos, como no caso de estes se verificarem, tem também de efetivamente assumir a responsabilidade pelo seu pagamento, sob pena de, mais uma vez, ter de compensar a entidade que suporta os custos sob o princípio de plena concorrência.

Desta forma, e para propósitos de PT, verifica-se que o direito de propriedade legal e as relações contratuais servem simplesmente como pontos de referência para identificar e analisar operações controladas, não conferindo por si só qualquer direito de, em última análise, reter retornos derivados pelo grupo de MNE da exploração daquele intangível, embora tais retornos possam inicialmente incumbir ao proprietário legal como resultado dos seus direitos legais ou contratuais de explorar o intangível.

O retorno finalmente retido ou atribuído ao proprietário legal<sup>41</sup> depende das funções que ele executa, dos ativos que utiliza e dos riscos que assume, assim como das contribuições feitas por outros membros do grupo de MNE por meio das funções por si desempenhadas, ativos utilizados e riscos assumidos, conceito habitualmente designado na doutrina como “*entitlement to intangible related returns*”<sup>42</sup> (Melo, 2013, p. 120).

Não obstante tudo o que foi exposto, e de acordo com a OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 6.40), caso não se verifiquem nenhum dos fatores já referidos, então o proprietário legal será considerado o proprietário do intangível para fins de PT, sendo certo que se este não for identificado pela legislação aplicável ou pelos contratos reguladores, então o membro do grupo de MNE que, com base nos factos e circunstâncias, controla as decisões relativas à exploração do intangível e tem a capacidade prática de restringir outros de usar o intangível, será considerado o proprietário legal do intangível para fins de PT.

---

<sup>40</sup> Também de acordo com a OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 6.65), são riscos: os relacionados com o desenvolvimento de ativos intangíveis, incluindo uma pesquisa dispendiosa ou uma atividade de marketing desenvolvida que se mostrem mal sucedidas; de obsolescência do produto, incluindo a possibilidade de os avanços tecnológicos dos concorrentes afetarem negativamente o valor do intangível; de infração, incluindo o risco de a defesa dos direitos dos intangíveis ou com a defesa contra reivindicações de outras pessoas possam ser demoradas e dispendiosas ou inúteis; de responsabilidade pelo produto e riscos similares relacionados a produtos e serviços baseados nos intangíveis.

<sup>41</sup> Como exemplo, é referido o caso de um intangível desenvolvido internamente (OECD Guidelines, 2017, p. 6.42): se o proprietário legal não desempenha funções relevantes, não utiliza ativos relevantes e não assume riscos relevantes, mas atua unicamente como detentor de títulos, não terá, em última instância, direito a qualquer parcela do retorno derivado da exploração do intangível, que não seja a compensação, se existir, pela posse do título, com respeito pelo princípio de plena concorrência.

<sup>42</sup> Pode traduzir-se como direito aos rendimentos dos intangíveis.

## Entre os ativos intangíveis, o goodwill

### Delimitando o conceito

No relativamente longínquo<sup>43</sup> ano de 2000, Henning, Lewis, & Shaw (Valuation of the Components of Purchased Goodwill), desenvolveram um sistema de compartimentação do *goodwill* por entenderem ser um ativo multifacetado com seis componentes separados e distintos que poderiam ser individualmente identificados e valorizados pelos investidores, visão que o FASB adotou no seu projeto de contabilização de *goodwill*<sup>44</sup>, resumidamente, da seguinte forma:

- Componente 1: o excedente do justo valor sobre os valores contabilísticos dos ativos líquidos da adquirida na data da aquisição;
- Componente 2: o justo valor de outros ativos líquidos que a adquirida não havia reconhecido anteriormente, quer porque não atenderam aos critérios de reconhecimento, quer porque existia um requisito que proibiu o seu reconhecimento, ou ainda porque a adquirida concluiu que os custos de reconhecê-los separadamente não eram justificados pelos benefícios;
- Componente 3: o justo valor do *going concern*<sup>45</sup> dos negócios existentes da adquirida;
- Componente 4: o justo valor das sinergias e outros benefícios esperados da combinação dos ativos líquidos da adquirente e da adquirida e dos negócios;
- Componente 5: sobrevalorização da retribuição paga pelo adquirente, decorrente de erros na avaliação da contraprestação oferecida;
- Componente 6: pagamento em excesso ou insuficiente pelo adquirente.

Já, Rodrigues A. M. (2003, p. 245 e 246) afirmava que: “*O goodwill deve ser visto, em nossa opinião, como um conjunto heterogêneo de activos incorpóreos que a empresa adquirente reconhece e valoriza necessariamente no momento de aquisição, sejam marcas*

---

<sup>43</sup> Para um completo desenvolvimento histórico acerca do conceito de goodwill, recomenda-se a leitura do relatório de doutoramento de Rodrigues A. M. (O goodwill nas contas consolidadas: uma análise dos grupos não financeiros portugueses, 2003).

<sup>44</sup> Revised Exposure Draft: Business Combinations and Intangible Assets — Accounting for Goodwill (disponível em [www.fasb.org/draft/edwebintro.shtml](http://www.fasb.org/draft/edwebintro.shtml)).

<sup>45</sup> Pode ser traduzido como valor da continuação da atividade.

*comerciais, lealdade dos clientes, especiais capacidades de gestão, ou quaisquer outros elementos que condicionaram a compra da participação, à semelhança de outros activos corpóreos como sejam edifícios, máquinas. Logo, independentemente da sua substância física, ou da sua ausência, acreditamos que os agentes envolvidos na aquisição reconhecerão esses activos e a sua importância para o grupo, independentemente de os virem a reconhecer e a registar de forma independente nos balanços consolidados. Activos que se manterão por períodos mais ou menos longos na empresa. Logo, trata-se de definir períodos razoáveis em que se espera que esses activos contribuam para a geração de benefícios à entidade económica resultante da aquisição, devendo assim considerar-se a sua depreciação. No entanto, o goodwill gerado posteriormente à compra não faz parte da aquisição e, se for reconhecido, sê-lo-á enquanto activo gerado internamente, nada tendo a ver com os elementos intangíveis reconhecidos e valorizados no momento de aquisição, que devem ser registados e amortizados à semelhança dos activos corpóreos adquiridos nessa operação de aquisição”.*

Em tempos mais recentes, Giuliani & Brännström (2011, p. 169 e 170) afirmam ter identificado nas suas pesquisas três macrotemas que denominaram “*Core goodwill*”, “*Intangibles*” e “*Core Goodwill and Intangibles*”.

No primeiro tema, “*Core goodwill*”, incluíram todas as explicações relacionadas com a interpretação do *goodwill* como sendo o rótulo contabilístico para as sinergias e vantagens advindas da aquisição de uma empresa por outra, por exemplo, *going concern*, economia de escala, vendas extras, lucro extra, etc., que na prática estão associadas à rentabilidade, concluindo que alcançar a sinergia é, em geral, um dos argumentos teóricos mais importantes por trás da integração e, em particular, no desenvolvimento de combinações de negócios, sendo o *goodwill* um item contabilístico útil para representar as perspectivas de lucro futuro de uma empresa.

No tema “*Intangibles*”, os autores incluíram todos os intangíveis que uma empresa não pode contabilizar nas suas demonstrações contabilísticas, de acordo com o IFRS 3, como o capital humano ou a força de trabalho, conhecimento, posição de mercado, organização de *marketing* etc., ou os intangíveis que uma empresa não pode contabilizar separadamente, sendo o *goodwill* uma ferramenta para esticar os limites da contabilidade financeira, ou seja, contabilizar algo que não é considerado possível de explicar especificamente, tornando-o abrangente mas, porém, vago.

Por fim, o terceiro tema, “*Core Goodwill and Intangibles*”, inclui as definições mais amplas de *goodwill*, ou seja, refere-se tanto ao *goodwill* principal como aos intangíveis não

reconhecidos, sendo visto como uma classe residual que, por ser híbrida, é também vaga, pois abarca diferentes níveis de incerteza, apreciação, resultados de atividades e perspectiva de tempo, passadas, presentes ou futuras.

Gomes (Defining goodwill for transfer pricing, 2012), por seu lado, define o *goodwill* como a designação dada ao valor atribuído ao excesso do custo de aquisição do negócio sobre o valor dos ativos líquidos adquiridos, sendo mais comumente encontrado no contexto da contabilidade financeira, em particular no que diz respeito à aquisição do controlo de um negócio independente por outro, indicando ainda a mesma autora (Transfer Pricing and Intangibles: Lifting the Lid on Goodwill, 2012) ser este o valor que sobra, positivo ou negativo, depois de ter sido avaliado tudo o que se pôde isoladamente identificar e valorizar com facilidade.

Mais sintética, Uceda (2012) afirma apenas que este conceito, genericamente, designa a reputação ou confiança que impende sobre uma empresa.

Aqui chegados, verificamos que estas são apenas algumas das muitas definições que poderemos encontrar<sup>46</sup>, porquanto, dependendo das circunstâncias, o termo *goodwill* pode ser usado para referir ou designar vários conceitos diferentes, embora tenha existido alguma evolução para o tentar, no mínimo, circunscrever.

Neste esforço, o referido sistema de compartimentação criado por Henning, Lewis, & Shaw foi criticado por outra parte da doutrina, veja-se Uceda (2012), tendo posteriormente, dos seis componentes inicialmente identificados, o próprio FASB (2007, p. B313 e ss.) concluído que apenas dois correspondem efetivamente a *goodwill*, uma vez que, quanto aos restantes, ou nem sequer são ativos, ou são identificáveis, pelo que não poderiam ser classificados como *goodwill*.

De facto, o FASB observou que os dois primeiros componentes, relacionados com a empresa adquirida, não são conceptualmente parte do *goodwill*, uma vez que o primeiro não é sequer um ativo porque se refere ao ganho realizado sobre o justo valor acima dos ativos líquidos da adquirida, enquanto o segundo componente não faz parte do *goodwill* porque se refere a uma identificação mais cuidadosa dos ativos intangíveis individuais.

De maneira semelhante, embora relacionados com o adquirente, também não fazem parte do *goodwill* os componentes cinco e seis, porque enquanto o componente cinco é

---

<sup>46</sup> Também poderemos encontrar mais definições no relatório de doutoramento de Rodrigues A. M. (O goodwill nas contas consolidadas: uma análise dos grupos não financeiros portugueses, 2003).

simplesmente um erro de medição, relacionado principalmente com a avaliação efetuada por excesso quando da aquisição, já o componente seis representa uma transferência de valor, seja uma perda para o adquirente, no caso de um pagamento superior, ou um ganho, no caso de uma compra vantajosa, não constituindo, portanto, um ativo.

Analisando os remanentes, designados então pelo FASB e pelo IASB como o núcleo duro do *goodwill*, Gomes (Defining goodwill for transfer pricing, 2012) entende o componente número três como o justo valor atribuído ao *going concern* dos negócios existentes da adquirida, que representa a capacidade daquele negócio gerar uma taxa de retorno mais elevada sobre o conjunto dos seus ativos líquidos do que aquela que seria esperada se esses ativos líquidos tivessem que ser adquiridos separadamente.

Correspondendo, portanto, ao valor do *goodwill* pré-existente da adquirida, a referida capacidade deriva tanto das sinergias dos ativos líquidos da empresa, bem como de outros fatores relacionados com as imperfeições de mercado, incluindo a capacidade de obter lucros monopolistas e a existência de barreiras à entrada no mercado de potenciais concorrentes, quer estas sejam legais ou como consequência de custos de operação elevados.

No que respeita ao componente número quatro, a mesma autora entende refletir o justo valor das sinergias e de outros benefícios esperados como resultado da combinação dos negócios e dos ativos líquidos, tangíveis e intangíveis, quer da adquirente, quer da adquirida, com exceção do *going concern*, por se encontrar incluído no componente número três.

Quanto aos normativos legais ou de regulação, recorremos à legislação do outro lado do Atlântico, onde a alínea (ii) da secção 1.1060–1, subcapítulo A do capítulo 1 do título 26 do *Code of Federal Regulations*, (U.S. Government Publishing Office, 2017), em vigor nos EUA, indica, quanto ao *goodwill*, que o mesmo representa o valor de um comércio ou negócio atribuível à expectativa de continuação do clientelismo<sup>47</sup>.

Na mesma alínea é ainda indicado que o *going concern value* corresponde àquele valor adicional que se atribui à propriedade devido à sua existência como parte integrante de um negócio em funcionamento, incluindo o valor atribuível à capacidade de esse negócio, ou

---

<sup>47</sup> No original: “(ii) Goodwill is the value of a trade or business attributable to the expectancy of continued customer patronage. This expectancy may be due to the name or reputation of a trade or business or any other factor. Going concern value is the additional value that attaches to property because of its existence as an integral part of an ongoing business activity. Going concern value includes the value attributable to the ability of a trade or business (or a part of a trade or business) to continue functioning or generating income without interruption notwithstanding a change in ownership. It also includes the value that is attributable to the immediate use or availability of an acquired trade or business, such as, for example, the use of the revenues or net earnings that otherwise would not be received during any period if the acquired trade or business were not available or operational”.

parte dele, continuar a funcionar ou gerar rendimentos sem interrupção, não obstante uma mudança na propriedade, como sejam, por exemplo, o uso das receitas ou ganhos líquidos que de outra forma não seriam recebidos em qualquer período se o negócio ou comércio adquirido não estivessem imediatamente disponíveis ou operacionais.

Outra definição, ainda no mesmo Código (U.S. Government Publishing Office, 2017), prevista na secção 31.205–49, subcapítulo E do capítulo 1 do título 48, indica que o *goodwill* é um ativo intangível não identificável que resulta do método contabilístico de compra de uma concentração de atividades empresariais, como um todo ou só de parte, quando o preço pago pela empresa adquirente excede a soma dos ativos individuais identificáveis adquiridos, menos passivos assumidos, com base no seu justo valor<sup>48</sup>.

Já de acordo com as Diretrizes da OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 6.27 a 6.29), assim como para a ONU (United Nations, 2017, p. B.5.2.19. a B.5.2.25.) em alguns contextos de avaliação contabilística e de negócio o *goodwill* reflete a diferença entre o valor agregado ou total de um negócio e a soma dos valores de todos os ativos, tangíveis e intangíveis identificáveis separadamente<sup>49</sup>, ou é referido como sendo apenas uma mera expectativa de realizar negócios futuros com clientes já existentes.

E embora seja feita a advertência que as medidas de avaliação do *goodwill* e do *going concern* não correspondem, como regra geral, ao preço de mercado do ativo intangível em uma análise de PT, também se refere que, dependendo dos factos e circunstâncias, essas avaliações contabilísticas e as informações que suportam essas avaliações podem fornecer um ponto de partida útil na condução de uma análise de PT, desde que os contribuintes e as administrações fiscais descrevam os intangíveis especificamente relevantes em relação a uma análise de PT e considerem se as empresas independentes forneceriam compensação por tais intangíveis em circunstâncias comparáveis.

---

<sup>48</sup> No original lê-se “*Goodwill, an unidentifiable intangible asset, originates under the purchase method of accounting for a business combination when the price paid by the acquiring company exceeds the sum of the identifiable individual assets acquired less liabilities assumed, based upon their fair values. The excess is commonly referred to as goodwill. Goodwill may arise from the acquisition of a company as a whole or a portion thereof*”.

<sup>49</sup> Imagine-se uma transação de um negócio em que os ativos tangíveis estão avaliados em 100 e os ativos intangíveis estão avaliados em 50, mas o valor total da transação é de 200. Aplicando o supra exposto, o valor do goodwill seria a diferença entre o valor pago e o da soma de todos os ativos, ou seja, o goodwill nesta transação corresponde a 50.

---

Em alternativa, as Diretrizes<sup>50</sup> indicam ainda que o *goodwill* é por vezes descrito como um ativo que representa os benefícios económicos futuros decorrentes de outros ativos adquiridos em uma concentração de atividades empresariais que não são individualmente identificados e reconhecidos separadamente<sup>51</sup>, sendo esta também a definição constante quer do Glossário da norma ASC 805 (FASB, 2018), fonte contabilística das normas GAAP em uso nos EUA, quer do Apêndice A da norma IFRS 3 (IFRS Foundation, 2008).

De facto, esta última norma, ao substituir a IAS 22<sup>52</sup> veio impor que as empresas não podem contabilizar o seu próprio *goodwill*, mas apenas o adquirido, ou seja, o proveniente da aquisição de outra firma ou de uma filial de outra firma (IFRS Foundation, 2008, p. 1(b)).

Assim, Montiel & Lamas (2007) afirmam que *“Enquanto a IAS 22 estabelecia que o goodwill tinha de ser amortizado numa base sistemática durante a sua vida útil e incluía uma presunção refutável de que a vida útil não ultrapassava os 20 anos, a IFRS 3 tem suprimida a amortização numa base sistemática, e no seu lugar, estabeleceu a realização de um teste de imparidade, com periodicidade anual, para quantificar as possíveis perdas por imparidade”*.

Deste modo, verifica-se que a IFRS 3, contrariando a visão até então estabelecida, optou por alterar a forma como o *goodwill* deveria ser contabilizado pelas sociedades, preferindo abordar o tema na mesma perspetiva utilizada então nos EUA, conforme assinalado supra por Rodrigues A. M. (2003, p. 247).

Mais, a IFRS 3 (IFRS Foundation, 2008, p. 4) também determinou o fim do método da comunhão de interesses<sup>53</sup> e impôs o chamado método de aquisição<sup>54</sup>, o que implica, de acordo com Giuliani & Brännström (2011, p. 164), que deve haver um adquirente e uma adquirida, e qualquer excesso de pagamento, acima do valor atribuído aos ativos líquidos, deve ser contabilizado como *goodwill*, mas também que as exigências de divulgação se tornaram mais rigorosas, devendo as empresas fornecer uma descrição qualitativa dos fatores que permitem que o *goodwill* seja reconhecido, tais como as sinergias esperadas da combinação de operações, ou os ativos intangíveis que não são reconhecidos em separado.

---

<sup>50</sup> No original, “Goodwill is an asset representing the future economic benefits arising from other assets acquired in a business combination that are not individually identified and separately recognized”.

<sup>51</sup> P. ex., localização, relação com clientes ou a reputação no mercado.

<sup>52</sup> A IAS 22 foi substituída pela IFRS 3 Business Combinations, com efeito para as combinações de negócios cuja data do contrato é de 31 de março de 2004 ou posterior.

<sup>53</sup> Em inglês, *merger* ou *pooling of interest method*.

<sup>54</sup> No original *acquisition method*, mas chamado de *purchase method* na versão de 2004 da IFRS 3.



No entanto, adverte a doutrina supra referida, o resultado destas alterações é que o *goodwill* é ainda visto como um ativo residual, ou seja, onde cabe tudo o que não possa ser individualmente classificável.

Em Portugal, a já nossa conhecida NCRF 6, referente aos ativos intangíveis, exclui na alínea (f) do §3 a sua aplicação quanto ao *goodwill*, remetendo a sua regulação contabilística para a NCRF 14 - *Concentrações de Actividades Empresariais*, norma também baseada na IFRS 3, como não podia deixar de ser por força do Regulamento (CE) N.º 1126/2008 da Comissão, de 3 de novembro, pelo que se aplica tudo o que anteriormente se disse quanto a esta norma internacional.

Do exposto resulta que, à semelhança do conceito de ativo intangível, não existe uma definição global ou única de *goodwill* mas sim um conjunto de ideias chave a reter, nomeadamente, que o *goodwill* é um ativo e, ainda, que surge de outros ativos que não possam ser identificados individualmente.

Ao contrário, logicamente, resulta de igual modo que os elementos de negócio que não são ativos não podem dar origem a *goodwill*, assim como não são *goodwill* os ativos que possam ser identificados individualmente.

A estas conclusões chegou também a jurisprudência<sup>55</sup> nos EUA, embora a questão não tenha sido pacífica até à introdução da norma denominada *Amortization of goodwill and certain other intangibles*<sup>56</sup>, publicada como secção 197, parte I, subcapítulo A do capítulo 1

---

<sup>55</sup> Caso *Richard S. Miller & Sons v. U.S.*: o Tribunal concluiu que o contribuinte tinha suportado o ónus de provar que as “insurance expirations” (contrato de seguro que declara que algumas informações só serão compartilhadas entre o detentor da apólice e o agente que intermediou a apólice) tinham um valor determinável separado e distinto do goodwill e tinham uma vida útil limitada, cuja duração podia ser verificada com uma precisão razoável.

Caso *Newark Morning Ledger Co., as successor to The Herald Co. v. United States*: quando, em 1976, a Herald comprou todas as ações da Booth Newspapers, Inc., alocou 67,8 milhões de dólares para um ativo intangível denominado “assinantes pagos”, sendo este o valor estimado dos lucros futuros derivados dos assinantes identificados na data da fusão. Entre 1977 e 1980, a Herald reivindicou poder fazer deduções por depreciação para os 67,8 milhões de dólares, que não foram autorizados pelo Internal Revenue Service (IRS) sob a alegação que o conceito de “assinantes pagos” era indistinguível do goodwill e, portanto, era não depreciable. Na ação intentada pela Herald, o Supremo Tribunal dos EUA considerou provado que os “assinantes pagos” constituem um ativo intangível com um valor determinável e uma vida útil limitada, cuja duração pode ser verificada com razoável precisão, uma vez que um certo número de assinaturas é cancelado em um período de tempo razoavelmente previsível. O Tribunal considerou ainda que o IRS não apresentou provas para refutar a metodologia usada para estimar o justo valor de mercado daquele ativo e que os “assinantes pagos” tinham um valor substancial acima de uma simples lista de clientes como o IRS havia defendido.

Caso *Ithaca Industries, Inc., Petitioner-appellant, v. Commissioner of Internal Revenue*: o Tribunal decidiu, ao contrário do pretendido pela sociedade, que a força de trabalho não era um ativo amortizável porque as suas características não sugerem qualquer meio suficientemente preciso de estimar a sua vida útil. Acrescenta ainda o Tribunal que, na ausência de uma base mais firme, também deveria recusar escolher uma convenção de vida útil apropriada por esta competência pertencer ao poder legislativo, no caso, o Congresso dos EUA.

<sup>56</sup> Amortização de goodwill e de alguns outros intangíveis.

do título 26 do *Code of Federal Regulations* (U.S. Government Publishing Office, 2017), após a qual se deu uma inversão total do paradigma até então existente, tendo a Administração Fiscal dos EUA considerado<sup>57</sup> que uma rede de distribuição vendida entre o grupo de MNE era um ativo intangível autónomo, e não parte do *goodwill*, por ser um ativo identificável.

Assim sendo, outra dúvida se levanta desde já relativamente ao que se entende como ativo intangível identificável ou autónomo, questão que, à falta de densificação legal, nos remete para os conceitos contabilísticos (Gomes, Defining goodwill for transfer pricing, 2012).

### **Intangíveis identificáveis vs. Goodwill**

Como vimos, são apenas considerados como *goodwill* os ativos intangíveis que não possam ser identificados isoladamente aquando de uma concentração de atividades empresariais, pelo que nos iremos socorrer dos conceitos presentes nas normas contabilísticas de modo a tentar estabelecer os critérios para tal identificação.

Contudo, também conforme já mencionado, a contabilidade internacional não está assente em um único modelo ou conceção, antes variando de acordo com a região ou com os interesses de cada Estado.

Assim, por exemplo, ao passo que os EUA utilizam maioritariamente as normas GAAP, já por força do Regulamento (CE) N.º 1126/2008 da Comissão, de 3 de novembro de 2008, como vimos, os países membros da UE transpuseram para as suas ordens jurídicas nacionais as normas IAS e IFRS, sendo estas últimas as normas em uso na maioria dos países<sup>58</sup>.

Porém, e apesar das diferenças, nesta matéria não se registam formas de atuação diversas ou regras contabilísticas díspares, uma vez que, nos EUA, a norma SFAS No. 141, que deu origem à agora em vigor norma ASC 805, indica expressamente que aquela declaração é em grande medida idêntica<sup>59</sup> à norma IFRS 3, como resultado do esforço

---

<sup>57</sup> Através do documento Technical Advice Memorandum N° 200907024, do Internal Revenue Service National Office (disponível em [www.irs.gov/pub/irs-wd/0907024.pdf](http://www.irs.gov/pub/irs-wd/0907024.pdf)).

<sup>58</sup> De acordo com dados da IFRS Foundation (disponível em [www.ifrs.org/use-around-the-world](http://www.ifrs.org/use-around-the-world)).

<sup>59</sup> As maiores diferenças verificam-se em relação às orientações para determinar quando é que o controlo de uma concentração de negócios é alcançado, remetendo a ASC 805 e a IFRS 3 respetivamente para a ASC 810 e para a IFRS 10. Consequentemente, a mesma transação pode ser contabilizada como uma concentração de negócios sob as GAAP, de acordo com a ASC 810, mas já não sob a orientação das IFRS 10, ou vice-versa.

conjunto dos organismos FASB e IASB para melhorar as práticas de relato financeiro sobre a concentração de atividades empresariais e promover a convergência internacional das normas de contabilidade (FASB, 2007, p. vi).

Por assim ser, fazendo apelo direto à fonte das normas contabilísticas IFRS 3 (IFRS Foundation, 2008, p. B160), em vigor nos tanto nos EUA como na UE e, especificamente em Portugal, de acordo com a previsão constante nos §8 e §12 da NCRF 6 – *Activos Intangíveis*, um ativo intangível “*é um activo não monetário identificável sem substância física*”, sendo satisfeito o critério da identificabilidade, logo, o ativo não pode ser apresentado como *goodwill*, se<sup>60</sup>:

(a) é separável, ou seja, é capaz de ser separado ou dividido de uma entidade e vendido, transferido, licenciado, alugado ou trocado, seja individualmente, seja em conjunto com um contrato relacionado, com um ativo ou com um passivo identificáveis, independentemente de a entidade o pretender fazer; ou

(b) resulta de direitos contratuais ou outros direitos legais, independentemente de esses direitos serem transferíveis ou separáveis da entidade ou de outros direitos e obrigações.

Face ao exposto, temos assim uma distinção entre ativos intangíveis e *goodwill* assente em duas regras, aqui se indicando que um ativo intangível é identificável e, portanto, é distinto do *goodwill* se satisfizer qualquer um dos critérios, o da separabilidade ou o contratual-legal.

Quanto ao critério da separabilidade, e para além do que resulta explicitamente da previsão revista no ponto (a), ou seja, o facto de o ativo poder ser reconhecido e vendido quer separadamente, quer em conjunto com outros ativos, a norma IFRS 3 refere ainda que o mesmo se verifica se existirem evidências de operações<sup>61</sup> para esse tipo de ativo ou para um

---

<sup>60</sup> No original previsto na IFRS 3: “*An asset is identifiable if it either:*

“*(a) is separable, ie capable of being separated or divided from the entity and sold, transferred, licensed, rented or exchanged, either individually or together with a related contract, identifiable asset or liability, regardless of whether the entity intends to do so; or*

*(b) arises from contractual or other legal rights, regardless of whether those rights are transferable or separable from the entity or from other rights and obligations*”.

<sup>61</sup> O original refere “exchange transactions”, que o Glossário do FASB (disponível em <https://asc.fasb.org>) define como uma transferência recíproca entre duas entidades que resulta de uma das entidades adquirir ativos, serviços ou satisfazer obrigações, entregando outros ativos, serviços ou incorrendo em outras obrigações.

---

ativo de tipo similar, mesmo que essas operações sejam pouco frequentes e independentemente da circunstância de a adquirente estar nelas envolvida<sup>62</sup>.

Ainda quanto a este critério, o mesmo mostra-se preenchido na circunstância de existir um ativo intangível que, pese embora o facto de não poder ser individualmente separável da entidade adquirida ou da entidade concentrada, seja contudo separável em combinação com um contrato, com um ativo ou com um passivo identificáveis<sup>63</sup>.

No que diz respeito ao critério contratual-legal, referido em (b), o facto de um ativo intangível ser distinto do *goodwill* resulta precisamente da circunstância de existir uma obrigação legal que o diferencia dos demais ativos intangíveis, ou de uma obrigação contratual que o torne identificável, mesmo que não seja transferível ou separável da adquirida ou de outros direitos e obrigações<sup>64</sup>.

---

<sup>62</sup> Como exemplo, o Regulamento (CE) N.º 495/2009, no Apêndice B, n.º 33 indica que: “[...] as listas de clientes e de assinantes são frequentemente licenciadas, pelo que cumprem o critério da separabilidade. Mesmo que uma adquirida acredite que as suas listas de clientes têm características diferentes de outras listas de clientes, o facto de as listas de clientes serem frequentemente licenciadas quer geralmente dizer que a lista de clientes adquirida cumpre o critério da separabilidade. Contudo, uma lista de clientes adquirida numa concentração de actividades empresariais não cumpriria o critério da separabilidade se os termos de confidencialidade ou outros acordos proibirem uma entidade de vender, locar ou de outro modo trocar informações sobre os seus clientes”.

<sup>63</sup> Ainda no Regulamento (CE) N.º 495/2009, Apêndice B, n.º 34, exemplifica-se: “a) os participantes de mercado trocam passivos de depósito e respectivos activos intangíveis de relação com o depositante em transacções de troca observáveis. Portanto, a adquirente deve reconhecer o activo intangível de relação com o depositante separadamente do goodwill.

b) uma adquirida é proprietária de uma marca comercial registada e de conhecimentos técnicos documentados mas sem patente usados para fabricar o produto de marca comercial. Para transferir a propriedade de uma marca comercial, o proprietário também está obrigado a transferir tudo o mais que seja necessário para o novo proprietário poder produzir um produto ou serviço indistinguível daquele produzido pelo ex-proprietário. Dado que os conhecimentos técnicos sem patente têm de ser separados da adquirida ou da entidade concentrada e vendidos se a correspondente marca comercial for vendida, cumpre o critério da separabilidade”.

<sup>64</sup> Quanto a este critério, ainda o Regulamento (CE) N.º 495/2009, no Apêndice B, n.º 32, contém 3 exemplos:

“a) uma adquirida faz a locação de umas instalações de produção nos termos de uma locação operacional que tem termos favoráveis relativamente aos termos de mercado. Os termos da locação proíbem explicitamente a transferência da locação (através de venda ou sublocação). A quantia pela qual os termos da locação são favoráveis em comparação com os termos de transacções de mercado correntes para os mesmos itens ou itens semelhantes é um activo intangível que cumpre o critério contratual-legal para o reconhecimento separadamente do goodwill, mesmo que a adquirente não possa vender ou de outro modo transferir o contrato de locação.

b) uma adquirida é proprietária e opera uma central de energia nuclear. A licença para operar a central de energia é um activo intangível que cumpre o critério contratual-legal para o reconhecimento separadamente do goodwill, mesmo que a adquirente não o possa vender nem transferir separadamente da central de energia adquirida. Uma adquirente poderá reconhecer o justo valor da licença de funcionamento e o justo valor da central de energia como um único activo para finalidades de relato financeiro se as vidas úteis desses activos forem semelhantes.

c) uma adquirida é proprietária de uma patente de tecnologia. Licenciou essa patente a outros para o seu uso exclusivo fora do mercado doméstico, recebendo em troca uma percentagem especificada de rédito estrangeiro futuro. Tanto a patente de tecnologia como o respectivo contrato de licença cumprem o critério

Destarte, e resumindo o que anteriormente se disse, podem ser apontadas como características do *goodwill* o facto de se tratar de um ativo que surge de outros ativos pela circunstância de estes não poderem ser identificados individualmente, condição que se verifica quando são separáveis de uma entidade, por poderem ser destacados por qualquer forma e transmitidos isoladamente, ou resultam de direitos legais ou contratuais.

### **Goodwill e preços de transferência**

Recuperando o exposto no capítulo referente aos intangíveis com relevância para PT, concluímos que, de acordo com a OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 6.18 e ss.), esses ativos intangíveis poderão ser as patentes, o *know-how* e os segredos do negócio, as marcas registadas, as designações comerciais e o nome da firma, direitos concedidos por contratos ou por licenças administrativas, bem como licenças ou outros direitos limitados sobre intangíveis, assim como o *goodwill*, por serem ativos capazes de serem detidos ou controlados pelas partes, em uma operação ou para uso em atividades comerciais, e cujo uso ou transferência seria compensado caso tivesse ocorrido em uma operação entre partes independentes e em circunstâncias comparáveis.

Porém, como vimos, o conceito de *goodwill* não está ainda estabilizado, nem na doutrina, nem nas normas legais, embora já existam algumas bases sólidas que nos permitem trabalhar com relativa segurança e, em consequência, depois de apartado o *goodwill* dos restantes intangíveis, decidir qual interessa em uma questão de PT.

Aqui chegados, pegando novamente no conceito de núcleo duro do *goodwill* e na análise de Gomes (Defining goodwill for transfer pricing, 2012), são considerados componentes deste ativo apenas o justo valor atribuído ao *going concern* dos negócios existentes da adquirida e o justo valor das sinergias e de outros benefícios esperados.

Assim, enquanto o primeiro componente representa a capacidade daquele negócio gerar uma taxa de retorno mais elevada sobre o conjunto dos seus ativos líquidos do que aquela que seria esperada se esses ativos líquidos tivessem que ser adquiridos

separadamente<sup>65</sup>, o segundo resulta da combinação dos negócios e dos ativos líquidos, tangíveis e intangíveis, quer da adquirente, quer da adquirida.

Desta forma, não restam dúvidas que o conceito a que a doutrina alude como *going concern* preenche estas características, sendo, portanto, relevante, para efeitos de PT, uma vez que o conjunto dos ativos que o constituem é controlável pelas partes e o seu uso ou venda seria compensado entre partes independentes<sup>66</sup>.

Já quanto ao segundo componente do *goodwill*, referente às sinergias de grupo, assim não é, como já aqui dissemos, uma vez que, tal como previsto nas Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 6.30), em algumas circunstâncias as sinergias do grupo contribuem para o volume de rendimento auferido pelo grupo de MNE, porque permitem obter receitas ou baixar custos que, fora de um grupo de sociedades, não seria possível, por exemplo, através da racionalização das estruturas de gestão, duplicação de esforços, sistemas integrados, poder de compra ou empréstimo, etc.

Mais, também o Comité de Peritos da ONU para a Cooperação Internacional em Questões Fiscais (2016, p. B.5.2.36. e ss.) afirma que tais características, embora possam ter um efeito na determinação das condições de plena concorrência para operações controladas, devendo, por isso, ser tratadas para fins de determinação de PT como fatores de comparabilidade, não são, contudo, propriedade ou controladas por uma empresa, pelo que não são intangíveis para efeitos de PT.

Assim sendo, recordando os componentes do *goodwill*, resulta patente que apenas interessa o *goodwill* proveniente do *going concern*, uma vez que as sinergias de grupo são apenas um dos fatores de comparabilidade a ter em conta em uma análise de PT.

Aliás, este é o entendimento que resulta também do capítulo IX das Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 9.68 a 9.70), onde se indica que a transferência de uma atividade significa a transferência de ativos, acompanhada da capacidade de desempenhar certas funções e assumir certos riscos, ou seja, do *going concern*.

---

<sup>65</sup> Veja-se o Exemplo 22 apresentado no Anexo ao Capítulo VI das Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 78 a 82), em que é considerado como *goodwill* a remuneração paga pelo excesso de valor que resulta da soma das duas licenças administrativas, quando ponderadas em conjunto.

<sup>66</sup> Veja-se o caso *Gteko Ltd vs. Kfar Saba Assessing Officer*: em 2006, a “Microsoft Corporation” comprou a sociedade “Gteko Ltd” por 90 milhões de dólares, tendo posteriormente transferido todos os trabalhadores para a sucursal “Microsoft Israel” e comprado a propriedade industrial por 26,6 milhões de dólares. A Administração Fiscal de Israel considerou este valor errado, por defeito, tendo em conta o valor da aquisição e os bens transmitidos, face ao princípio de plena concorrência. O Tribunal Concordeu com a Administração concluindo que foi transmitida a totalidade da atividade, incluindo não só a propriedade intelectual e os trabalhadores, enquanto força produtiva, mas também os contratos com clientes, o que permitiu a continuidade do negócio, pelo que o preço deveria ser corrigido.

---

Apesar do exposto, relembramos o facto de o conceito de *goodwill* não ser único, existindo doutrina, embora com data mais antiga, que não diferencia ou distingue as sinergias de grupo do conceito de *going concern* ou mesmo do próprio *goodwill*, por exemplo os já referidos Giuliani & Brännström (2011, p. 169 e 170), mas também Sadang (Finding an intersection between intangibles valuation and transfer pricing, 2015).

Cumpra ainda aqui fazer uma ressalva, uma vez que nas Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 6.18 e ss.) é feita referência ao *goodwill* e ao *ongoing concern*, sem que seja feita qualquer qualificação de um perante o outro.

Também a denominação utilizada para descrever este último ativo não corresponde, como se constata, àquela referida normalmente pela doutrina e também pelo FASB (2007, p. B313 e ss.), pelo que teremos de verificar se esta designação pretende abranger o mesmo tipo de ativo ou, pelo contrário, temos aqui previsto outro intangível.

Contudo, e salvo melhor entendimento, embora com nomenclaturas ligeiramente diferentes o ativo representado é o mesmo, porquanto indicam as Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 6.27), que o termo *ongoing concern value* corresponde ao valor dos ativos reunidos de um negócio operacional além da soma dos valores separados dos ativos individuais, definição que se assemelha e enquadra naquela outra dada por Gomes (Defining goodwill for transfer pricing, 2012).

De igual modo, o facto de a OCDE não concluir se o ativo descrito através do conceito de *ongoing concern* pertence ou faz parte do *goodwill* não tem aqui interesse prático, uma vez que o seu tratamento, tanto a nível contabilístico como para efeitos de PT, não tem alteração.

Para mais, como já bem sabemos, naquele guia se alerta também para a circunstância de não ser tanto o conceito do ativo que interessa, mas sim o facto de a transferência de esse ativo ser compensada entre partes independentes devendo, portanto, relevar no estabelecimento de preços em condições de mercado para a venda de bens ou a prestação de serviços entre empresas associadas, independentemente de serem ou não caracterizadas como *goodwill*, *ongoing concern* ou *going concern*.

### **O proprietário do goodwill**

Sem esquecer tudo o que já abordamos supra acerca da propriedade de ativos intangíveis, especificamente quanto ao *goodwill*, o seu proprietário, como de todos os outros ativos, será normalmente a sociedade adquirida.

No entanto, este direito de propriedade já não é claro se essa sociedade depende de uma única pessoa, por exemplo o gerente ou um sócio, para executar todas as funções críticas do negócio, no que se designa de teoria do *goodwill* pessoal<sup>67</sup>.

Da mesma forma, poderá não controlar o *goodwill* a sociedade cujos funcionários não estão a esta vinculados por qualquer forma, nomeadamente através de um contrato de trabalho, que os restrinja na sua capacidade de competir com a adquirida, caso saiam, e que permita uma expectativa de continuação da sua atividade naquela empresa<sup>68</sup>.

Desenvolvendo estas ideias, Wood & Shapiro (2013) defendem que não controla o *goodwill* de um negócio uma entidade empresarial que não tem sob o seu domínio os contratos de distribuição, que podem ser alterados e até rescindidos sem a sua intervenção por estarem associados a outra entidade, quer pelos conhecimentos, quer pelas características dessa mesma entidade<sup>69</sup>.

Na mesma linha de pensamento, Chen (2013), baseado em jurisprudência dos EUA, defende que o direito de propriedade do *goodwill* é de quem controla o negócio, sendo indicador deste controlo o poder ou a possibilidade de excluir outros do negócio, inclusive a própria empresa<sup>70</sup>.

Contudo, como bem nota o mesmo autor, na maioria das situações, e para impedir os casos em que se possa considerar uma entidade terceira como a proprietária do *goodwill*, são elaborados pactos de não concorrência<sup>71</sup>, contratos de trabalho ou de outro tipo, que asseguram que o controlo do negócio é efetivamente da adquirida e, por conseguinte, é esta também a detentora do *goodwill*<sup>72</sup>.

---

<sup>67</sup> Teoria que foi analisada e aceite em 1944 pela jurisprudência no caso *Macdonald v. Commissioner*.

<sup>68</sup> É esta precisamente a conclusão do caso *Savidge v. Commissioner*, em que o Tribunal decidiu que a adquirente não detinha o goodwill da adquirida através dos seus trabalhadores, uma vez que estes eram livres de sair a qualquer momento.

<sup>69</sup> No caso *Martin Ice Cream Company v. Commissioner Of Internal Revenue*, o Tribunal decidiu que o goodwill não era um ativo da sociedade mas sim do seu antigo proprietário, uma vez que era este quem detinha as competências e relacionamentos necessários para operar o negócio, considerando ainda serem seus ativos os contactos com os clientes e com as cadeias de distribuição.

<sup>70</sup> Aconteceu também no caso *Savidge*, uma vez que o contrato de distribuição dependia dos gerentes, sendo a sociedade apenas um veículo.

<sup>71</sup> No caso *Muskat v. United States*, o anterior proprietário da sociedade primeiro declarou uma quantia recebida a título do pacto de não concorrência como rendimento normal mas, posteriormente, entregou uma declaração a pedir que a mesma quantia fosse considerada como o valor da venda do seu goodwill pessoal. O Tribunal, contudo, não lhe deu razão, face àquele pacto constituído entre o próprio e a adquirente, pese embora aquele acordo incluísse cláusulas incomuns, como a previsão de pagamentos futuros, inclusive após a morte do primeiro signatário.

<sup>72</sup> No referido caso *Martin Ice Cream Company*, para a decisão proferida, o Tribunal entendeu ser essencial o facto de não existir qualquer cláusula ou pacto de não concorrência. Em sentido oposto, no caso *Patterson v. C.I.R.*, o Tribunal considerou ser o acionista minoritário quem detinha o controlo do negócio, por



## Contabilização

Como vimos, em Portugal, a NCRF 6 - *Activos intangíveis*, exclui na alínea (f) do §3 a sua aplicação quanto ao *goodwill* referido enquanto *going concern*, remetendo a sua regulação contabilística para a NCRF 14 - *Concentrações de Actividades Empresariais*, bem como exclui o reconhecimento do *goodwill* como ativo gerado internamente, §46 a §48, quer por este ser o resultado de gastos incorridos e reconhecidos como custo do exercício, quer por não ser um recurso identificável controlado pela empresa.

Antes da revisão das NCRF, homologadas pelo Aviso n.º 8256/2015, publicado no Diário da República, 2.ª série, N.º 146, de 29 de julho de 2015, previa-se na NCRF 14, §32 a §35, que o *goodwill* proveniente de um processo de aquisição devia ser reconhecido à data da aquisição como um ativo e, após, devia mensurar o *goodwill* adquirido pelo custo menos qualquer perda por imparidade acumulada, ou seja, ao invés de ser amortizado, o custo do *goodwill* devia ser testado quanto a imparidade anualmente, ou com mais frequência se os acontecimentos ou alterações nas circunstâncias indicassem que podia estar com imparidade.

Após a referida revisão, o legislador optou por alterar o tratamento contabilístico, pelo que agora se prevê na referida NCRF 14, §43 a §47, que a adquirente deve reconhecer o *goodwill* como um ativo e inicialmente mensura-lo pelo seu custo, que é o excesso do custo da concentração de atividades empresariais acima do interesse da adquirente no justo valor líquido dos ativos, passivos e passivos contingentes identificáveis.

Após o reconhecimento inicial, a adquirente deve mensurar o *goodwill* adquirido pelo custo menos amortizações acumuladas, menos qualquer perda por imparidade acumulada.

Assim, o *goodwill* adquirido numa concentração de atividades empresariais deve agora ser amortizado, nos termos da NCRF 6, durante o período da sua vida útil, ou em 10 anos, caso a sua vida útil não possa ser estimada com fiabilidade.

---

ser ele a razão dominante pelo sucesso do mesmo, mas atribuiu o *goodwill* à adquirida por existir um pacto de não concorrência entre aquela e o referido acionista minoritário, retirando o seu conhecimento do negócio do mercado.

De igual forma o caso *Howard v. U.S.*, em que o Tribunal decidiu que o *goodwill* pertencia à adquirida e não ao seu anterior proprietário, ainda acionista, precisamente por existir um pacto de não concorrência entre este e a adquirente com duração de 3 anos após a venda de todas as ações.

---

Além disso, a adquirente deve testá-lo quanto a imparidade se os acontecimentos ou alterações nas circunstâncias indicarem que pode estar com imparidade<sup>73</sup>, de acordo com a NCRF 12 — Imparidade de Ativos<sup>74</sup>.

Assim, pelo exposto, cumpre salientar que aquele custo que irá ser mensurado é o resultado da diferença entre o valor que foi pago e o valor de todos os ativos tangíveis e ativos intangíveis identificáveis, o que, como sabemos, nem sempre são de fácil quantificação.

Para além disso, caso o valor daqueles ativos tenha de alguma forma sido alterado na contabilidade da adquirida, por excesso ou defeito, essa alteração irá ser refletida no valor do *goodwill* contabilizado pela adquirente, o que poderá, em consequência, ter reflexos a nível de PT<sup>75</sup>, uma vez que poderão existir situações em que seja mais vantajoso amortizar o *goodwill* do que outros ativos.

---

<sup>73</sup> §4 da NCRF 12: Perda por imparidade é o excedente da quantia escriturada de um ativo, ou de uma unidade geradora de caixa, em relação à sua quantia recuperável.

<sup>74</sup> De acordo com o §27 a §31 da NCRF 12, um ativo pode estar com imparidade quando:

“27 — *Se, e apenas se, a quantia recuperável de um ativo for menor do que a sua quantia escriturada, a quantia escriturada do ativo deve ser reduzida para a sua quantia recuperável. Esta redução é uma perda por imparidade.* 28 — *Uma perda por imparidade deve ser imediatamente reconhecida nos resultados, a não ser que o ativo seja escriturado pela quantia revalorizada de acordo com uma outra Norma (por exemplo, de acordo com o modelo de revalorização da NCRF 7). Qualquer perda por imparidade de um ativo revalorizado deve ser tratada como decréscimo de revalorização de acordo com essa outra Norma.* 29 — *Quando a quantia estimada de uma perda por imparidade for maior do que a quantia escriturada do ativo com o qual se relaciona, uma entidade deve reconhecer um passivo, se, e apenas se, tal for exigido por outra Norma.* 30 — *Após o reconhecimento de uma perda por imparidade, a depreciação (amortização) do ativo deve ser ajustado nos períodos futuros para imputar a quantia escriturada revista do ativo, menos o seu valor residual (se o houver) numa base sistemática, durante a sua vida útil remanescente.* 31 — *Se uma perda por imparidade for reconhecida, quaisquer ativos ou passivos por impostos diferidos relacionados serão determinados de acordo com a NCRF 25 — Impostos sobre o Rendimento, ao comparar a quantia escriturada revista do ativo com a sua base fiscal”.*

<sup>75</sup> Veja-se o caso em que a “Hewlett-Packard” (HP) comprou a “Autonomy” em 2011, por 11,1 biliões de dólares, mas pouco mais de um ano depois, registou uma provisão para imparidades de *goodwill* no valor de 8,8 biliões de dólares, por incorreções nos registos contabilísticos da adquirida uma vez que as vendas eram empoladas. (Mais informações disponíveis em <http://fortune.com/2016/12/14/hewlett-packard-autonomy/>)

Também em [www.reuters.com/article/us-hpe-autonomy-crime/u-s-jury-convicts-former-autonomy-executive-of-fraud-over-hp-deal-idUSKBN11128Z](http://www.reuters.com/article/us-hpe-autonomy-crime/u-s-jury-convicts-former-autonomy-executive-of-fraud-over-hp-deal-idUSKBN11128Z).

---

## Métodos de determinação dos preços de transferência

Como sabemos, uma parte importante e monetariamente significativa da compensação paga entre empresas independentes, quando alguns ou todos os ativos são transferidos, pode representar uma compensação por um ativo cuja descrição caiba naquela que é feita de *goodwill* ou de *going concern*, pelo que, quando operações semelhantes ocorrem entre empresas associadas, esse valor deve ser levado em consideração na determinação do preço de mercado para a operação.

Contudo, tal como o resto da matéria neste estudo, o cálculo deste valor poderá não ser fácil ou linear, advertindo Melo (2013), embora em relação ao valor dos intangíveis em geral mas com plena aplicação ao *goodwill*, que a complexidade para a determinação do respetivo valor se deve principalmente ao facto de:

*“A componente subjectiva inerente a todo o processo de avaliação vê-se empolada na avaliação deste tipo de bens. Uma ideia destinada ao melhoramento de um determinado processo poderá ter um valor inestimável para um sector, sendo porém praticamente desprovida de valor para outro; e,*

*Este tipo de realidades são frequentemente únicas (e.g. uma marca, uma patente), sendo por conseguinte extremamente difícil a identificação de realidades similares que permitam coadjuvar na determinação de um valor para as mesmas”.*

Como veremos de seguida, descritos no Capítulo II das Diretrizes da OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 2.1 e ss), mas também no Manual da ONU (United Nations, 2017, p. B.5.5.) estão cinco métodos diferentes, os quais podem ser classificados em métodos tradicionais, baseados em operações, e métodos não tradicionais, baseados no lucro<sup>76</sup>, e que podem ser utilizados de modo a analisar se uma determinada operação foi realizada de acordo com o princípio de plena concorrência.

Estes métodos tanto podem ser utilizados isoladamente ou em conjunto, para além de poderem, inclusive, ser utilizados outros que não os previstos pela OCDE, assim como também refere o CIRC, conforme a alínea b) do n.º 3 do artigo 63.º, uma vez que o objetivo último é encontrar aquele método mais adequado ao caso em questão, tendo em conta a análise funcional, a disponibilidade e a fiabilidade de informação, bem como o grau de

---

<sup>76</sup> Traditional transaction methods e transactional profit methods.

comparabilidade entre a operação controlada e a não controlada (OECD Guidelines, 2017, p. 2.2).

No entanto, os métodos tradicionais baseados em operações são considerados, tanto nas Diretrizes, como na alínea a) do n.º 3 do artigo 63.º do CIRC, o meio mais direto de determinar se nas relações comerciais e financeiras entre empresas associadas são praticados termos e condições que seriam praticados por entidades independentes, porquanto qualquer diferença no preço de uma operação controlada, a partir do preço de uma operação não controlada comparável, pode, normalmente, ser atribuída diretamente às relações comerciais e financeiras feitas ou impostas entre as empresas, pelo que as condições de plena concorrência podem ser estabelecidas substituindo diretamente o preço da operação controlada pelo do preço na operação não controlada comparável.

Apesar disso, e sem esquecer que deve sempre ser utilizado o método que mostre ser mais fiável, existem situações, por exemplo, nos casos em que cada uma das partes faz contribuições únicas na operação controlada, quando as partes se envolvem em atividades altamente integradas ou quando não há informação confiável sobre operações de terceiros, que podem tornar um dos métodos baseados no lucro mais apropriado do que um método tradicional, conforme também previsto na alínea b) do n.º 3 do artigo 63.º do CIRC.

Ainda nas Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 9.69), e atendendo ao facto que apenas interessa o elemento *going concern*, é referido que o seu valor não equivale necessariamente à soma das avaliações de cada elemento separado que compreende a transferência, pelo que pode ser necessária a avaliação da transferência em uma base agregada para alcançar a medida mais confiável do preço de mercado.

Não obstante, os métodos baseados no lucro somente poderem ser aceites na medida em que sejam compatíveis com o Artigo 9.º do Modelo de Convenção da OCDE, especialmente no que diz respeito à comparabilidade (OECD Guidelines, 2017, p. 2.6), isto é, na medida em que as condições impostas às entidades relacionadas forem comparáveis às condições estabelecidas entre empresas independentes em termos de preços, margens ou lucros obtidos.

Nos casos em que não se verifique essa comparabilidade, Amorim (2013) adverte que as entidades não têm que ser necessariamente beneficiadas ou prejudicadas, do ponto de vista fiscal, se obtiverem lucros inferiores ou superiores à média das empresas, antes tendo de fazer a prova que não violaram o princípio de plena concorrência, pelo que, e no que à escolha do método diz respeito, o que se pretende é fazer com que as operações não vinculadas, em mercado aberto, sejam comparáveis às operações vinculadas.

---

Neste entendimento, a jurisprudência<sup>77</sup> tem defendido que a escolha do método, independentemente de qual seja, tem de ser justificada face às demais, ou seja, tem de ser explicado o motivo pelo qual se opta por um dos métodos em detrimento dos outros, nomeadamente através do número ou qualidade dos comparáveis disponíveis.

Aqui chegados, e escrutinando cada um dos métodos, verifica-se que integram a primeira categoria, de métodos tradicionais baseados em operações, o método do preço comparável de mercado, o método do custo majorado e o método do preço de revenda minorado, sendo todos aplicáveis nos casos em que é possível comparar os termos e as condições utilizados em uma operação entre entidades relacionadas, com os que vigorariam em uma operação comparável entre entidades independentes.

Incluem-se na segunda categoria, de métodos não tradicionais baseados no lucro, o método do fracionamento do lucro e o método da margem líquida da operação, os quais se baseiam na comparação do lucro das operações das entidades relacionadas com o das entidades independentes equiparáveis.

De acrescentar também que, em relação aos EUA não se verificam diferenças uma vez que os métodos utilizados são os mesmos (U.S. Government Publishing Office, 2017, pp. 1.482–3 e ss.), devendo ser aplicado aquele que mostre ser mais apropriado, no caso concreto, à determinação do preço de acordo com o princípio de plena concorrência.

---

<sup>77</sup> Em Portugal, no recente Ac. do TCAS n.º 06660/13, de 25-01-2018, em uma situação em que a Administração Fiscal utilizou uma metodologia baseada no valor patrimonial tributário de modo a fazer uma correção ao valor de venda de um prédio entre sociedades com relações especiais, o Tribunal deu razão a estas, anulando a liquidação, por considerar que a utilização daquele método não foi justificada, afirmando ainda que a aplicação de métodos residuais ou alternativos exige que se fundamente que os métodos determinados pelo legislador não podem ser adotados ou, que podendo sê-lo, não permitem obter a medida mais fiável dos termos e condições que entidades independentes normalmente acordariam, aceitariam ou praticariam.

Em Espanha, no caso *Cítricos Y Refrescantes, S.A.* (Citresa), empresa sediada neste país, controlada pela “Schweppes International Limited”, com sede na Holanda, a Administração Fiscal corrigiu o imposto sobre o rendimento da Citresa, referente aos exercícios de 2003 a 2006, em € 38,6 milhões de euros, após verificar, através do Método do fracionamento do lucro, que da aplicação dos acordos de *franchise* e fabrico entre as referidas sociedades, resultava um valor menor do que aquele praticado por empresas semelhantes em condições comparáveis. A Citresa contestou afirmando que utilizou o Método CUP, alegação rejeitada em 2015 pela Audiencia Nacional que concluiu que os elementos de prova apresentados pelos peritos da sociedade não eram suficientes para pôr em causa os critérios e técnicas seguidas pela Administração Fiscal. De acordo com a decisão deste Tribunal, o método CUP não considerou alguns elementos de comparabilidade e a aplicação do Método do fracionamento do lucro, para identificar empresas comparáveis, foi corretamente fundamentada.

Já em 2017, o Tribunal Supremo acordou dar razão à Citresa por o Método do fracionamento do lucro não estar previsto na legislação em vigor à data dos factos.

---

## **Método do preço comparável de mercado**

O método do preço comparável de mercado ou CUP (OECD Guidelines, 2017, p. 2.14 a 2.26), consiste em determinar o PT através da comparação entre o preço praticado pela transferência de propriedade ou serviços em uma operação controlada, ao preço que foi praticado pela transferência de propriedade ou serviços em uma operação não controlada, ou seja, entre entidades independentes atuando em um mercado de livre concorrência, em circunstâncias idênticas ou semelhantes.

Neste método, qualquer diferença entre os dois preços pode indicar que as condições das relações comerciais e financeiras das empresas associadas não são as praticadas no mercado, e que o preço na operação não controlada pode ter que ser substituído pelo preço na operação controlada.

Contudo, conforme Rodrigues & Espanha (2002) advertem, a adoção deste método requer o mais elevado grau de comparabilidade, com incidência tanto no objeto e demais termos e condições da operação, como na análise funcional das entidades intervenientes, ou seja, pressupõe o conhecimento um conjunto de informações e fatores vastos relevantes que contribuem para a determinação do preço, tais como os produtos, os contratos, os mercados e as funções da empresa (Amorim, 2013), de modo a que se possa estabelecer uma comparação fiável entre as operações vinculadas e as operações não vinculadas e, assim, garantir uma verdadeira equiparação nas operações.

Previsto no artigo 6.º da Portaria PT, este método deve ser utilizado e é eficaz principalmente nas situações em que as entidades relacionadas prestam o mesmo serviço ou vendem o mesmo produto que aquele que é transacionado entre entidades independentes, o que, como já sabemos, não costuma acontecer em situações relativas ao *goodwill*.

## **Método do preço de revenda minorado**

O método do preço de revenda minorado<sup>78</sup>, conforme o artigo 7.º da Portaria PT, tem como base o preço de revenda praticado pelo sujeito passivo em uma operação realizada com uma entidade independente, tendo por objeto um produto adquirido a uma entidade com a

---

<sup>78</sup> Resale price method.

qual esteja em situação de relações especiais, ao qual é subtraída a margem de lucro bruto praticada por entidades independentes em operações comparáveis<sup>79</sup>.

Esta margem de lucro bruto representa um montante tal que permita ao revendedor cobrir as suas despesas ou custos, de venda e operacionais, e ainda que, à luz das funções desempenhadas e levando-se em conta os ativos utilizados e os riscos assumidos, permitam gerar um lucro adequado (OECD Guidelines, 2017, p. 2.27).

O que resta, depois de subtrair a margem bruta e após o ajuste motivado por outros custos associados com a compra do produto, por exemplo, direitos alfandegários, pode ser considerado como um preço *at arm's length* para a transferência original de propriedade entre as empresas associadas, sendo este método mais útil quando aplicado a operações de *marketing* ou para avaliar o preço praticado por distribuidores que revendem produtos sem qualquer valor acrescentado.

Ou seja, para além das margens de lucro praticadas entre produtos, Amorim (2013) adverte que temos também de comparar as funções exercidas, o custo das operações, os riscos assumidos, as circunstâncias económicas e outros fatores de comparabilidade, que podem acrescentar um valor significativo aos produtos transferidos e serem assim suscetíveis de ter incidência sobre a rentabilidade de uma empresa.

Por depender desta análise, a OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 2.34) adverte que este método pode tornar-se menos confiável quando há diferenças quer entre as operações controladas e não controladas, quer entre as partes nas operações, e essas diferenças têm um efeito material na margem de preço de revenda realizada.

Também Pires (2006, p. 88 a 90), afirma que nem sempre é fácil aplicar este método para obter o preço de plena concorrência, sobretudo nos casos, por exemplo, de se verificar um acréscimo substancial do valor do produto, deste ser incorporado em um novo produto objeto de revenda, do revendedor não utilizar o mesmo produto ou efetuar transformações a partir do produto original, do revendedor efetuar uma operação comercial destinada a valorizar significativamente o produto, do revendedor criar outros produtos ligados ao produto objeto de revenda, da distribuição dos produtos implicar a intervenção de uma sociedade intermediária, do revendedor não ter o direito exclusivo de revenda das mercadorias

---

<sup>79</sup> Considere-se, p.e., uma empresa que vende um determinado produto a uma entidade independente por 100 e, através da análise a entidades independentes, é determinado que a margem de revenda de plena concorrência corresponde a 20%. O preço de plena concorrência é então calculado através da fórmula:

Preço de plena concorrência = Preço de revenda – (Margem de preço de revenda x Preço de revenda), ou seja,  $100 - (20\% \times 100) = 80,00$ .

---

ou ainda dos custos serem incluídos nas despesas de exploração ou nos custos das mercadorias vendidas.

Assim, quando houver diferenças significativas que afetem as margens brutas auferidas nas operações controladas e não controladas, por exemplo, na natureza das funções desempenhadas pelas partes nas operações, devem ser feitos ajustes para contabilizar tais diferenças, cuja extensão e fiabilidade afetarão, contudo, a confiança da análise sob o método de preço de revenda.

### **Método do custo majorado**

Ao contrário do método anterior em que as Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 2.27) mencionam a sua aplicação apenas na comparação de produtos, a aplicação do método do custo majorado<sup>80</sup> tem como base o montante dos custos suportados por um fornecedor de produtos, mas também de serviços, em uma operação vinculada, ao qual é adicionada a margem de lucro bruto praticada em uma operação não vinculada comparável, nos termos do artigo 8.º da Portaria PT, sendo, portanto, indicado para avaliar operações de mercadorias semiacabadas vendidas entre partes associadas, operações onde as partes associadas concluíram acordos de utilização conjunta de instalações ou operações de compra e venda a longo prazo<sup>81</sup>.

Novamente, o que se compara é a operação a montante praticada com a entidade com a qual o sujeito passivo mantém relações especiais, mas agora tendo em vista eliminar eventuais reduções de preço apenas justificadas pela existência dessas relações especiais, devendo, também, as referidas entidades exercer funções similares, utilizar o mesmo tipo de ativos e assumir riscos idênticos, bem como, preferencialmente, transacionar produtos ou serviços similares com entidades independentes e adotar um sistema de custo idêntico ao praticado na operação comparável.

Como nos métodos supra, a margem de lucro bruto adicionada aos custos pode ser determinada tomando como base de referência a margem de lucro bruto, resultante da diferença entre o preço de venda e o custo de produção, praticada em uma operação não

---

<sup>80</sup> Cost plus method.

<sup>81</sup> Como exemplo, considere-se uma empresa que tem 100 de custos de produção. Determina-se que a majoração de custos para empresas independentes, em situação comparável, é de 10%. O preço de pleno concorrência é o seguinte:

Preço de plena concorrência = Custos + (Majoração de custos x Custos), ou seja,  $100 + (10\% \times 100) = 110$ .

---



vinculada comparável efetuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente.

O preço de plena concorrência obtém-se então a partir dos custos suportados por um fornecedor de bens e serviços no quadro de uma operação vinculada, aos quais se acrescenta aquela margem de lucro sobre o preço de custo aplicada por uma empresa independente ou por uma empresa do grupo, de modo a obter o lucro bruto da operação.

Advertindo para o facto que nem sempre existe uma ligação entre os custos incorridos e o preço de mercado, a OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 2.49 a 2.51) indica que é particularmente importante considerar diferenças no nível e tipos de despesas, operacionais e não operacionais, incluindo despesas de financiamento associadas a funções executadas e riscos assumidos pelas partes ou operações comparadas, casos em que este método poderá ser complementado com a aplicação de um outro.

### **Método do fracionamento do lucro**

Já pertencente aos métodos não tradicionais e, portanto, baseados no lucro, o método do fracionamento do lucro<sup>82</sup>, previsto no artigo 9.º da Portaria PT, é utilizado para repartir o lucro global derivado de operações complexas ou de séries de operações vinculadas realizadas de forma integrada entre as entidades intervenientes.

Uma vez determinado o lucro global nas operações vinculadas, procede-se à sua repartição entre as entidades relacionadas, tendo em conta a contribuição de cada uma para a realização daquelas operações, nomeadamente quanto às funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos, sendo assim atribuída a cada uma a fração do lucro correspondente àquela que seria a remuneração de uma empresa independente em situação equivalente, tomando como referência dados externos fiáveis ou uma análise funcional de ambas as operações (OECD Guidelines, 2017, p. 2.64).

Em alternativa, o artigo 9.º da Portaria PT indica que quando as operações vinculadas revelem um elevado grau de integração, tornando difícil avaliar as operações de forma individualizada, ou quando a existência de ativos intangíveis de elevado valor e especificidade torne impossível estabelecer um grau apropriado de comparabilidade com operações não vinculadas e não permita a aplicação dos restantes métodos, este método pode ser aplicado de outra forma, através do fracionamento do lucro global das operações em duas fases:

---

<sup>82</sup> Transactional net margin method.

a) Na primeira, a cada uma das entidades intervenientes é atribuída uma fração do lucro global que reflita a remuneração apropriada suscetível de ser obtida com o tipo de operações que realiza, determinando-se a partir de dados comparáveis sobre as remunerações normalmente obtidas por entidades independentes quando realizam operações similares e tendo em consideração as funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos, podendo ser usado, para este efeito, qualquer dos restantes métodos;

b) Na segunda, procede-se ao fracionamento do lucro ou do prejuízo residual entre cada uma das entidades, em função do valor relativo da sua contribuição, tendo em conta as funções relevantes exercidas os ativos utilizados e os riscos assumidos e recorrendo, para o efeito, à informação externa disponível que forneça indicações sobre o modo como pares independentes repartiriam o lucro ou o prejuízo em circunstâncias similares, sendo o lucro assim atribuído utilizado para determinar o preço.

Já nas Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 2.68 a 2.73), apontam-se como pontos fortes deste método o facto de as margens líquidas serem menos afetadas, quer pelas diferenças funcionais entre as operações controladas e não controladas, quer no modo como são efetuadas as operações, do que o preço ou as margens de lucro bruto, pelo que a comparação dos produtos e funções são aqui menos críticos.

Também se indica que como vantagem o facto de ser necessária uma análise funcional menos complexa, uma vez que, sendo este um método unilateral, é aplicado apenas a uma das partes envolvida, o que pode ser vantajoso quando uma das partes da operação é complexa e tem muitas atividades inter-relacionadas ou quando é difícil obter informações confiáveis sobre uma das partes.

Por outro lado, são desvantagens deste método o facto de o lucro líquido poder ser influenciado por fatores que não afetam o preço ou as margens de lucro bruto, como a falta de informações sobre os lucros atribuíveis a operações não controladas comparáveis, ou, sendo este método unilateral, o facto de o lucro líquido da empresa analisada ser influenciado por fatores não relacionados com os PT.

Mais, podem existir dificuldades na determinação de um ajustamento correspondente apropriado, quando, por exemplo, a empresa analisada compra e vende também a empresas associadas, caso em que podem existir dúvidas sobre a qual destas empresas associadas se deverá reduzir o lucro.

Deste modo, Pires (2006, p. 117) afirma ser difícil identificar empresas independentes que realizem operações com um grau de comparabilidade semelhante ou dispor de

informações suficientes sobre as empresas independentes ou ainda determinar o lucro real e efetivo quando as empresas independentes optam por criar uma verdadeira *joint-venture* e acordam entre elas uma repartição do lucro, pelo que não se deverá recorrer a este método em uma análise inicial, mas somente como subsidiário de outro método.

### **Método da margem líquida da operação**

Previsto no artigo 10.º da Portaria PT, e apesar de a OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. C) advertir que o método da margem líquida da operação<sup>83</sup> está a ser analisado e irá ser modificado de acordo com o estabelecido na Ação 8-10 do projeto BEPS, atualmente baseia-se no cálculo da margem de lucro líquido obtida por um sujeito passivo em uma operação ou série de operações vinculadas tomando como referência a margem de lucro líquido obtida em uma operação não vinculada comparável efetuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente.

A margem de lucro líquido, tal como no método do fracionamento do lucro, é calculada relativamente a um indicador apropriado, de acordo com as circunstâncias e características de cada operação, bem como a natureza da atividade, podendo ser representado pelas vendas, custo ou ativos utilizados, ou outra grandeza relevante.

Assim, neste método temos de primeiro identificar os lucros a serem divididos entre as empresas associadas pela sua participação nas operações controladas, os chamados “lucros combinados”, para depois dividir esses mesmos lucros entre as empresas associadas, com uma base economicamente válida que se aproxime da divisão de lucros que teria sido refletida em um acordo feito de modo a cumprir o princípio de plena concorrência.

Quanto às vantagens, Amorim (2013) afirma que este método não está sujeito diretamente à variabilidade dos preços praticados, tal como sucede aliás no método do preço comparável, não depende das funções exercidas e das responsabilidades assumidas, não está condicionado à participação das empresas do grupo nas suas atividades empresariais e não necessita de conhecer a repartição dos custos entre as empresas.

Por seu lado, a OCDE dá ênfase ao facto de este ser o método indicado quando existem operações altamente integradas ou quando ambas as partes trazem contributos únicos e valiosos à operação, casos em que os outros métodos necessitam de mais informação que poderá não estar disponível.

---

<sup>83</sup> Transactional profit split method.

No entanto, tal como nos restantes métodos, a sua aplicação requer informações sobre o lucro líquido das operações não vinculadas, tendo em vista o apuramento do lucro das operações vinculadas, partindo do pressuposto de já ter sido fixada a remuneração financeira das operações vinculadas, pelo que, não existindo tais informações, não se poderá apurar o preço de transferência.

Apesar disso, Amorim (2013) defende que este pode ser um dos métodos mais adequados para determinar o preço comparável de mercado quando não se possui informações suficientes sobre os termos e condições praticados em operações vinculadas nos métodos tradicionais.

### **Técnicas de avaliação**

Apesar do que se disse anteriormente, são reconhecidas as dificuldades em aplicar qualquer um dos métodos referidos, quer nas Diretrizes, quer no CIRC e na Portaria PT, para determinar o preço de plena concorrência de uma operação envolvendo intangíveis.

Assim é, porque, apesar de teoricamente todos serem suscetíveis de utilização face aos factos e circunstâncias de cada caso, verifica-se que, na determinação do preço de plena concorrência quando a operação é referente ao *goodwill*, os métodos unilaterais, como o do preço de revenda minorado e o do fracionamento do lucro não são confiáveis, uma vez que tendem a atribuir todo o lucro residual ao proprietário do intangível, e os métodos que se baseiam no custo de desenvolvimento do intangível são desencorajados, por a relação entre este custo e o valor do intangível raramente se verificar (OECD Guidelines, 2017, p. 6.141 a 6.145).

Para além disso, apesar de se afirmar serem indicados os métodos CUP e da margem líquida da operação, estes baseiam-se principalmente na comparação de operações realizadas entre empresas independentes em circunstâncias semelhantes, o que, face ao facto de o *goodwill* ser tendencialmente único, torna esta análise muito difícil.

Assim, dependendo a sua utilização também dos factos e circunstâncias de cada caso, as Diretrizes (OECD Guidelines, 2017, p. 6.153 a 6.180) abrem a possibilidade de serem utilizadas técnicas de avaliação onde não existem comparáveis fiáveis, sendo estas baseadas em modelos doutrinários que abordam diferentes aspetos das empresas a analisar, como os custos ou os rendimentos.

Dentro dos modelos disponíveis, aqueles que têm maior consenso são baseados, principalmente, em três abordagens, pelos custos, pelo mercado e pelos rendimentos, conforme passaremos a descrever.

### **Cost approach**

O modelo de *cost approach*, ou abordagem pelo custo, utiliza-se para estimar o custo necessário a recriar os elementos que compõem o *goodwill*, quando este é referido como *going concern*.

Para tal, o primeiro procedimento é listar pormenorizadamente todos os componentes do *goodwill* da entidade, estimando, depois, o valor do custo necessário para proceder à sua substituição individual de modo à entidade continuar a funcionar ao mesmo nível.

Seguidamente, teremos de adicionar ao valor encontrado o valor do custo de oportunidade, que é aquele que resultar da análise da receita perdida durante o período de tempo necessário para reunir e substituir todos os ativos tangíveis e intangíveis identificáveis da entidade<sup>84</sup>, conforme refere a OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 9.68), que pode passar, por exemplo, pela compra e instalação de todos os equipamentos, a construção ou compra de todos os imóveis, a seleção de fornecedores, a criação de um sistema de distribuição, a contratação e formação de funcionários, a construção de níveis significativos de reconhecimento e confiança dos consumidores ou, ainda, a recriação do atual nível de relacionamento com o cliente<sup>85</sup>.

### **Market approach**

Outro modelo para determinar o preço do *goodwill* é o denominado de *market approach*, em português, abordagem de mercado, onde se estima o valor do *goodwill* com base em uma análise de operações equiparáveis e que Reis (2015) afirma ser baseado na premissa que as operações de ativos intangíveis no mercado contribuem para o conhecimento do seu valor.

Para tal, é necessário em primeiro lugar identificar e selecionar entidades referência, ou seja, aquelas que já foram submetidas a um processo de venda real e que sejam

---

<sup>84</sup> Reilly (2015) refere este exemplo: suponhamos que levaria dois anos para reunir todos os ativos, tangíveis e intangíveis. Esse período de tempo representa o tempo total decorrido necessário para que os ativos reunidos atinjam o mesmo nível de utilidade, funcionalidade, capacidade e geração de receita que existe na entidade comercial em operação.

<sup>85</sup> Aproveitando o exemplo acima referido e admitindo que a empresa tem uma receita anual de 100.000,00, o custo de oportunidade seria igual ao valor desta receita multiplicado pelos dois anos em que se estaria a reunir os ativos necessários, ou seja, 200.000,00.

---

suficientemente semelhantes à ora entidade sujeita, comparação que a Reilly (2015) afirma ser tipicamente baseada em critérios de risco de investimento e retorno esperado, sendo este processo relativamente fácil de montar para determinados tipos de empresas ou certos tipos de práticas profissionais cujos dados transacionais estão publicamente disponíveis.

Assim, e em relação a essas operações de venda, o valor do *goodwill* adquirido pode ser normalmente expresso como uma percentagem do preço total da operação ou como uma porção da receita anual total auferida pela entidade que foi vendida na operação.

Posteriormente, aplica-se esta percentagem ou porção encontrada à entidade objeto da venda de modo a estimar o valor do seu *goodwill*, ressaltando, porém, que também aquela percentagem ou porção poderá ser estimada por se ter baseado em dados de outras operações públicas.

Contudo, este autor não indica o que fazer quando não existem dados publicados ou operações comparáveis, sugerindo nós que, nestes casos, não se poderá optar por esta abordagem.

A confirmar a nossa opinião, Reis (2015) assevera que a *market approach* é de difícil aplicação, não só porque a informação sobre as operações de ativos comparáveis no mercado raramente existe, mas também porque a informação necessária para garantir a comparabilidade inclui o tipo de ativo, o setor de indústria, os constrangimentos geográficos, a exclusividade, a política de pagamentos e prazos, entre outros, que tornam cada situação praticamente única.

### **Residual from business value**

Tanto este modelo como os dois restantes são assentes em uma abordagem pelo rendimento<sup>86</sup> que entende o conceito de *goodwill* como o valor presente das receitas futuras não associadas aos ativos tangíveis da entidade ou aos ativos intangíveis identificáveis.

Quanto ao primeiro, o modelo residual do valor de negócio, baseia-se no princípio que o valor do total de ativos da entidade é igual ao valor do total do passivo e do capital próprio, sendo o *goodwill* avaliado como o valor total da entidade menos o valor de todos os ativos líquidos de capital circulante ou financeiro, o valor dos ativos tangíveis e o valor dos ativos intangíveis identificáveis.

---

<sup>86</sup> *Income approach*.

Para definir cada valor, teremos de usar um dos modelos de avaliação de negócios, afirmando Reilly (2015) que embora qualquer um possa ser utilizado, a aplicação de mais do que um modelo garante maior fiabilidade na avaliação, devendo a sua seleção depender da quantidade e qualidade dos dados financeiros e operacionais disponíveis relativos à entidade objeto. São modelos de avaliação de negócios:

1. A capitalização direta, que reflete a relação entre o rendimento de um período, geralmente um ano, e o valor da propriedade;
2. O fluxo de caixa descontado ou modelo de capitalização de rendimento, baseado no princípio que o valor do negócio é o valor presente do rendimento total futuro a ser obtido pelas partes interessadas da entidade, envolvendo normalmente a análise da receita<sup>87</sup>, das despesas<sup>88</sup>, do investimento<sup>89</sup>, do custo de capital<sup>90</sup> e do valor residual<sup>91</sup>;
3. O modelo da empresa referência incorporada e adquirida, baseado em uma análise comparativa nos termos já referidos no modelo de *market approach*;
4. O modelo da empresa referência negociada abertamente, que avalia um negócio baseando-se nas negociações de empresas de capital aberto semelhantes à empresa em questão.

Aqui chegados, e com base nestas análises de avaliação, o fluxo de caixa periódico da entidade objeto, normalmente anual, é presumido para um período de projeção discreto aproximadamente igual à duração média do ciclo de negócios da indústria, sendo depois aplicada uma taxa de desconto apropriada para determinar um valor presente.

De seguida, efetua-se uma estimativa de qual será o valor residual da entidade no final do mesmo período de projeção discreto, sendo a este valor também aplicada uma taxa de desconto para determinar um valor presente.

---

<sup>87</sup> Pode incluir a avaliação dos seguintes fatores de mercado: volume esperado de vendas, preço médio de venda ou taxa de contrato, dinâmica de mercado, pressões competitivas, elasticidades do preço de procura, mudanças regulatórias e mudanças tecnológicas.

<sup>88</sup> Pode incluir a avaliação dos custos fixos, custos variáveis, custos do produto por período, custos de caixa e de não-caixa, custos diretos e indiretos, princípios gerais de absorção de custos, relações de eficiência de custos e relações custo-volume-lucro.

<sup>89</sup> Pode incluir a avaliação do saldo mínimo de caixa exigido, dias de vendas pendentes em contas a receber, rotatividade de inventários, utilização das instalações e despesas de capital planeadas.

<sup>90</sup> Pode incluir a avaliação da estrutura de capital atual da entidade, estrutura de capital atual da indústria, estrutura de capital ótima (ou meta), custo dos vários componentes de capital, custo médio ponderado de capital, taxa de retorno sem risco, prémios de capital de risco, e custo marginal de capital.

<sup>91</sup> Pode incluir uma estimativa do valor do fluxo de caixa gerado pela entidade no final de um período de projeção discreta. O valor residual pode ser estimado por vários procedimentos, incluindo o método de capitalização direta (ou anuidade em perpetuidade).

---

Desta forma, o valor total da entidade é o resultado da soma do valor presente da projeção discreta de fluxo de caixa com o valor presente do valor residual, correspondendo o valor do *goodwill* da entidade à diferença do valor total da entidade, menos o valor dos ativos tangíveis e o valor dos ativos intangíveis identificáveis.

No entanto, para a sua utilização, este modelo pressupõe a venda efetiva da entidade, que esta operação tenha cumprido o princípio de plena concorrência e, no caso de existirem contraprestações ou pagamentos diferidos<sup>92</sup> como parte do preço de compra, que estes tenham sido considerados através da sua conversão no seu equivalente em dinheiro.

Para além disso, esta forma de calcular o goodwill só funcionará se os todos os ativos tangíveis e intangíveis reconhecíveis estiverem realmente identificados, mas também se estivermos a falar do conceito de goodwill que supõe que este é referente apenas àquele excesso de preço pago.

### **Capitalized excess earnings**

O modelo de capitalização de lucros em excesso, como o nome indica, envolve a quantificação e capitalização do rendimento excedente auferido pela entidade objeto, através de uma análise ao retorno esperado pelos investidores face ao risco dessa entidade.

Embora esta análise passe normalmente pela comparação com as taxas médias de retorno do investimento no setor, por vezes é também aplicada uma taxa de retorno específica para cada categoria de ativos, ou é aplicado o custo de capital médio ponderado da entidade como a taxa global necessária de retorno sobre o investimento (Reilly, 2015).

Em qualquer dos casos, a taxa de retorno exigida sobre o investimento é multiplicada pelo valor dos ativos líquidos identificados, sendo estes o capital circulante, os ativos tangíveis e os intangíveis identificáveis, a fim de quantificar o montante da receita considerada necessária pelos investidores.

Posteriormente, deve ser quantificada a diferença entre esta quantia exigida de rendimento e o valor real de rendimento auferido pela entidade, sendo certo que se a quantia real exceder a quantia exigida a entidade tem de facto ganhos excessivos, que deverão, então, ser capitalizados como uma anuidade perpétua, utilizando uma taxa de capitalização direta apropriada.

---

<sup>92</sup> Por exemplo, uma cláusula de earn-out, que preveja pagamentos adicionais ao vendedor caso a empresa atinja certas metas no futuro.



A variação da taxa de capitalização direta deve ser consistente com o nível de rendimento usado para calcular a quantia exigida de rendimento da entidade pelos investidores e a quantia real de rendimento da entidade, sendo o resultado do procedimento de capitalização direta o valor do *goodwill*.

### **Present value of future income**

O modelo do valor presente do rendimento futuro é considerado pela doutrina como sendo um modelo conceptualmente sólido para avaliar o *goodwill* quando este quer designar rendimento, uma vez que a ele atribui toda a receita da entidade que não pode ser associada a nenhum dos ativos tangíveis da entidade ou ativos intangíveis identificáveis (Reilly, 2015).

O primeiro procedimento neste modelo passa, de novo, por fazer uma triagem residual, ou seja, por identificar todas as receitas futuras que não estão associadas aos ativos tangíveis e aos ativos intangíveis identificáveis da entidade, que podem incluir futuras despesas de investimento, futuras fusões e aquisições, novas linhas de produtos ou serviços, novos mercados ou novos clientes.

Nesta análise do modelo residual de *goodwill*, como em qualquer outra, é comum calcular e apresentar o valor da receita esperada associada à base de clientes atual, ou seja, o valor atual da base de clientes é equivalente ao valor presente da receita que irá ser obtida ao fornecer futuros produtos ou serviços a clientes atuais.

Utilizando o modelo do valor presente do rendimento futuro, o *goodwill* pode ser então avaliado como o valor presente do rendimento vindouro que irá ser ganho pela prestação de bens ou serviços a novos clientes não identificados, que presumivelmente tomarão o lugar dos atuais clientes da entidade à medida que estes deixam de o ser, requerendo uma projeção da capacidade de geração da entidade.

Melhor dizendo, da aplicação desse modelo resulta então que o valor do *goodwill* é o equivalente ao valor presente dos rendimentos que irão ser obtidos através das vendas e prestações de serviços futuras para novos clientes e que não podem ser associados às fontes de rendimento atuais, ou seja, os ativos tangíveis da entidade e os ativos intangíveis identificáveis na data da análise.

Contudo, sendo este modelo totalmente baseado em projeções de rendimento a longo prazo derivados de fontes não identificadas, como sejam os futuros clientes, o mesmo é incerto e, portanto, pode ser difícil a sua utilização prática para estimar o valor do *goodwill*.

## **Análise de comparabilidade**

Como vimos, os PT assentam no princípio de plena concorrência, segundo o qual as condições estabelecidas nas operações comerciais e financeiras entre empresas do mesmo grupo económico deverão ser idênticas às que ocorreriam se tais operações fossem realizadas por empresas independentes dentro de uma lógica de mercado.

Ora, de modo a verificar o grau de comparabilidade entre uma operação vinculada e uma operação não vinculada, a OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 1.36) apresenta cinco características economicamente relevantes, ou fatores de comparabilidade, que carecem ser identificados nas operações comerciais ou financeiras em análise, estando também previstos no artigo 5.º da Portaria PT da seguinte forma:

- “a) As características específicas dos bens, direitos ou serviços que, sendo objecto de cada operação, são susceptíveis de influenciar o preço das operações, em particular as características físicas, a qualidade, a quantidade, a fiabilidade, a disponibilidade e o volume de oferta dos bens, a forma negocial, o tipo, a duração, o grau de protecção e os benefícios antecipados pela utilização do direito e a natureza e a extensão dos serviços;*
- b) As funções desempenhadas pelas entidades intervenientes nas operações, tendo em consideração os activos utilizados e os riscos assumidos;*
- c) Os termos e condições contratuais que definem, de forma explícita ou implícita, o modo como se repartem as responsabilidades, os riscos e os lucros entre as partes envolvidas na operação;*
- d) As circunstâncias económicas prevalentes nos mercados em que as respectivas partes operam, incluindo a sua localização geográfica e dimensão, o custo da mão-de-obra e do capital nos mercados, a posição concorrencial dos compradores e vendedores, a fase do circuito de comercialização, a existência de bens e serviços sucedâneos, o nível da oferta e da procura e o grau de desenvolvimento geral dos mercados;*
- e) A estratégia das empresas, contemplando, entre os aspectos susceptíveis de influenciar o seu funcionamento e conduta normal, a prossecução de actividades de pesquisa e desenvolvimento de novos produtos, o grau de diversificação da actividade, o controle do risco, os esquemas de penetração no mercado ou de*

*manutenção ou reforço de quota e, bem assim, os ciclos de vida dos produtos ou direitos;*

*f) Outras características relevantes quanto à operação em causa ou às empresas envolvidas”.*

Desta forma, com base nestes fatores, a análise de comparabilidade visa encontrar os comparáveis mais confiáveis através da seleção e aplicação do método de determinação do preço de mercado mais adequado, sendo certo, como afirma Lousa (2015), que são sobejamente reconhecidas as limitações existentes na disponibilidade de informações e a onerosidade das pesquisas de dados comparáveis, não só porque os intangíveis transmitidos são, não raras vezes, únicos, mas também porque as operações realizadas entre entidades independentes são, muitas vezes também, confidenciais.

No sentido de tentar colmatar estas questões, a OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 3.4) elaborou um processo que pode ser seguido ao realizar uma análise de comparabilidade que, embora não seja obrigatório, uma vez que a confiabilidade do resultado é mais importante do que o processo em si, fornece uma base sólida de modo a analisar todos os fatores de comparabilidade:

1<sup>a</sup> Determinar os anos ou exercícios a serem cobertos pela análise.

2<sup>a</sup> Analisar as circunstâncias em que o contribuinte opera, ou seja, condições da indústria, da concorrência, dos fatores económicos, de regulação e outros elementos que afetam o contribuinte e o seu ambiente, por exemplo, a localização geográfica, a dimensão dos mercados e dos concorrentes, a posição competitiva relativa face a clientes e fornecedores, mas tudo isto ainda fora do contexto das operações específicas em questão.

3<sup>a</sup> Identificar e caracterizar, quer as operações em análise, quer as operações da empresa relacionada de referência, o que deverá ser feito através de uma análise funcional para escolha da parte a testar, do método de determinação de PT mais adequado às circunstâncias do caso, do indicador financeiro a testar no caso de um método baseado no lucro, e para identificar os fatores de comparabilidade significativos que devem ser levados em conta.

De referir que, pese embora seja preferível avaliar cada operação individualmente, casos há<sup>93</sup> em que tal não é possível, devendo, assim, ser avaliadas em conjunto. Mais, deverão ser tidos em conta todos os fatores passíveis de influenciar as operações, sendo indicados, por exemplo, os *set-offs*<sup>94</sup> intencionais.

Quanto às informações, embora os métodos unilaterais<sup>95</sup>, requeiram apenas o exame de um indicador financeiro ou indicador de nível de lucro para uma das partes da operação, são ainda necessárias algumas informações sobre os fatores de comparabilidade da operação controlada, em particular, na análise funcional da parte não testada, de modo a caracterizar adequadamente a operação controlada e selecionar o método de PT mais apropriado. É também necessário definir a empresa relacionada que servirá de referência na análise comparativa e para a qual será utilizado o indicador de rentabilidade escolhido. Esta escolha deve ser consistente com a análise funcional e, em termos gerais, deve ser considerada a empresa relacionada menos complexa e para a qual é mais fácil obter indicadores comparativos fiáveis.

Quando o método mais apropriado às circunstâncias do caso for o do fracionamento do lucro, serão necessárias informações financeiras sobre todas as partes da operação, nacionais e estrangeiras, incluindo informações sobre os cinco fatores de comparabilidade, a fim de caracterizar adequadamente o relacionamento entre as partes e demonstrar a adequação do método, bem como informações financeiras relativas a todas as partes da operação.

4<sup>a</sup> Examinar os comparáveis internos, se existirem, pois estes podem ter um relacionamento mais direto e mais próximo da operação em análise do que os comparáveis externos, assim como a análise financeira pode ser mais fácil e mais confiável, uma vez que os padrões contabilísticos são os mesmos, para além de o acesso ser mais fácil. Por outro lado, os comparáveis internos nem sempre são mais fiáveis, pelo que devem também satisfazer os cinco fatores de comparabilidade, da mesma forma que os comparáveis externos.

Estes últimos, por seu lado, podem advir de bases de dados, de comparáveis de outros países, da análise de casos por parte da Administração Fiscal ou de dados de partes terceiras, embora se levantem questões quanto à fiabilidade e quantidade da informação, ou quanto à

---

<sup>93</sup> P.e., contratos de fornecimento a longo prazo de produtos ou serviços, direitos sobre intangíveis, linhas de produtos, licenciamento de *know-how* e fornecimento de componentes vitais a um fabricante associado (OECD Guidelines, 2017, p. 3.9).

<sup>94</sup> Ocorrem quando uma empresa associada fornece um qualquer benefício a outra empresa associada e que é equilibrado em algum grau por diferentes benefícios recebidos dessa empresa em troca.

<sup>95</sup> Por exemplo, o método do custo majorado, o método do preço de revenda minorado ou o método de margem líquida da operação.

---

qualidade ou possibilidade do acesso às mesmas, pelo que se impõe uma análise casuística e por referência ao grau em que eles satisfazem os cinco fatores de comparabilidade.

5ª Determinar as fontes de informação disponíveis sobre comparáveis externos, se necessários, tendo em conta a sua fiabilidade relativa, de acordo com um dos seguintes métodos: a abordagem “cumulativa”<sup>96</sup>, consiste em elaborar uma lista de entidades terceiras que se acredita realizarem operações potencialmente comparáveis, com base nos critérios de comparabilidade pré-determinados, desde que o processo seguido seja transparente, sistemático e verificável; a abordagem “dedutiva”<sup>97</sup> é realizada através de uma lista, posteriormente refinada, com um conjunto de empresas que operam no mesmo setor de atividade, desempenham funções gerais semelhantes e não apresentam características económicas que são obviamente diferentes.

6ª Selecionar o método mais adequado para determinar o preço de transferência e, dependendo do método, o indicador financeiro relevante, por exemplo, no caso do método de margem líquida da operação, o indicador de lucro líquido relevante.

7ª Identificar possíveis comparáveis, determinando as principais características a ser observadas em qualquer operação não controlada, a fim de esta poder ser considerada potencialmente comparável, com base nos fatores relevantes identificados na 3ª Etapa e de acordo com os fatores de comparabilidade estabelecidos.

Na prática, são utilizados critérios quantitativos e qualitativos para incluir ou rejeitar os possíveis comparáveis, sendo exemplo dos primeiros portfólios de produtos e estratégias de negócio, e dos segundos, o número de vendas, ativos ou funcionários, tamanho da operação em valor absoluto ou proporcional às atividades das partes, intangíveis relacionados, importância das vendas externas, valor dos inventários, ou outros critérios para excluir terceiros em situações especiais, como empresas iniciantes ou companhias falidas.

8ª Determinar e ajustar a comparabilidade, quando apropriado, porquanto ser comparável significa que, a existirem, as diferenças entre as situações comparadas não podem afetar materialmente a condição em análise na metodologia ou que as diferenças podem ser eliminadas através de ajustes razoavelmente precisos, como ajustes contabilísticos, relacionados com a utilização de diferentes normas contabilísticas, tratamento das diferenças de câmbio, tratamento dos impostos, etc., ajustes ao fundo de maneio, relacionados com as contas de dívidas de clientes, dívidas a fornecedores e inventários, ajustes de mercado,

---

<sup>96</sup> Additive.

<sup>97</sup> Deductive.

relacionados com o volume de vendas, termos e condições de venda e de pagamento, limites de crédito, etc.

9ª Interpretar e usar os dados recolhidos e determinar a remuneração de acordo com o princípio de plena concorrência, uma vez que, na maioria dos casos, a aplicação do método mais apropriado produz uma série de valores relativamente confiáveis, causadas pelo facto de, em geral, termos apenas uma aproximação das condições que teriam sido estabelecidas entre empresas independentes.

Contudo, sendo determinável que algumas operações não controladas têm um grau menor de comparabilidade, devem ser eliminadas. No caso de existirem alguns defeitos de comparabilidade que não podem ser identificados e / ou quantificados e, portanto, não podem ser ajustados, se o intervalo incluir um número considerável de observações, devem usar-se ferramentas estatísticas que levam em consideração a tendência central para restringir o intervalo, por exemplo, o intervalo interquartil ou outros percentis.

No entanto, a OCDE (OECD Guidelines, 2017, p. 6.116 a 6.138) adverte ainda que, ao aplicar as disposições previstas nas Diretrizes, deve ter-se em conta que os intangíveis geralmente têm características únicas e, como resultado, têm o potencial de gerar rendimentos e criar benefícios futuros que podem diferir amplamente.

Assim, são características específicas dos intangíveis que se podem mostrar importantes em uma análise de comparabilidade envolvendo transferências de intangíveis ou direitos sobre intangíveis, por exemplo, as seguintes:

- Exclusividade: se a parte que controla os ativos incorpóreos puder excluir outras empresas do mercado, essa parte poderá gozar de um alto grau de poder ou influência nesse mercado;
- Extensão e duração da proteção legal: proteções legais associadas a alguns intangíveis podem impedir que concorrentes entrem em um mercado específico, ao mesmo tempo que duas patentes comparáveis não terão valor equivalente se uma expirar ao final de um ano, enquanto a outra somente após dez anos;
- Âmbito geográfico: a concessão global de direitos sobre intangíveis pode ser mais valiosa do que uma concessão limitada a um ou alguns países, dependendo das naturezas do produto, do intangível e dos mercados em questão;
- Vida útil: através das proteções legais ou da taxa de mudança tecnológica em uma indústria, é possível constatar a existência de diferenças neste nível, pelo que os

intangíveis que se espera que forneçam vantagens de mercado por um período de tempo mais longo serão mais valiosos;

- Fase de desenvolvimento: como regra geral, os intangíveis relacionados a produtos com viabilidade comercial estabelecida serão mais valiosos do que os intangíveis comparáveis a produtos cuja viabilidade comercial ainda não foi estabelecida;
- Direitos de melhoramento, revisões e atualizações: ter acesso a atualizações e melhoramentos pode ser a diferença entre obter uma vantagem de curto ou longo prazo sobre a utilização de um intangível, ou pode reduzir a diferença de desenvolvimento de um novo produto;
- Expectativa de benefício futuro: é importante considerar quer o lucro real, quer o potencial, de produtos, ou produtos potenciais que se baseiam no intangível.

Apesar do exposto, verifica-se que estes critérios são, no máximo, de utilização limitada no que ao *goodwill* diz respeito, uma vez que, como já sabemos, se existe algum tipo de contrato ou proteção legal, ou se a vida útil ou fase de desenvolvimento é determinada ou determinável, o intangível é identificável e, por isso, não estamos perante *goodwill*.

Só mais uma palavra para dizer que, apesar de não serem construídos com base nas Diretrizes atualizadas, a União Europeia procedeu à elaboração de um relatório<sup>98</sup> e de um estudo<sup>99</sup> acerca da existência e utilização dos intangíveis dentro do seu território, que, apesar de não contribuírem para o nosso caso específico, poderão ser uma mais-valia na análise da comparabilidade destes ativos.

---

<sup>98</sup> EU Joint Transfer Pricing Forum - Report on the use of comparables in the EU, outubro de 2016 (disponível em [https://ec.europa.eu/taxation\\_customs/sites/taxation/files/jtpf0072017encomps.pdf](https://ec.europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/jtpf0072017encomps.pdf)).

<sup>99</sup> Study on Comparable Data used for transfer pricing in the EU – Final Report, dezembro de 2016 (disponível em <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/d16d2635-c685-11e6-a6db-01aa75ed71a1/language-en>).

---

## Conclusões

Como vimos, a nível do direito fiscal internacional, o princípio da plena concorrência encontra-se refletido em várias fontes, por exemplo nas Diretrizes da OCDE e no Manual da ONU, como um padrão de conduta a adotar pelos grupos de MNE, mas também como norma a adotar nas convenções entre países para evitar a dupla tributação, conforme prevê o artigo 9.º dos Modelos de Convenção daquelas organizações.

Em Portugal, este princípio constitui um imperativo legal, previsto no artigo 63.º do CIRC e regulamentado na Portaria PT, devendo as operações entre grupos de MNE ser efetuadas de acordo com os termos e condições que seriam praticados ou estabelecidos em uma operação entre empresas independentes, sob pena de a Administração Fiscal poder proceder à correção do lucro tributável.

Quanto aos intangíveis, de tudo o que se expôs, resulta que ao longo do tempo têm sido dados passos no sentido de densificar e esclarecer estas matérias, o que se traduz desde logo na muito maior atenção atribuída, com o consequente reflexo na extensão do Capítulo VI das Diretrizes, na versão de 2017 face à versão de 2010.

De facto, na edição mais recente deste manual, a OCDE teve o cuidado de dissecar os intangíveis em vários aspetos importantes, que começam desde logo pela sua identificação, categorização e propriedade, passando de seguida aos aspetos que interessam em uma operação, como a sua avaliação e a aplicação dos métodos de determinação dos PT.

Apesar da controvérsia sobre a sua caracterização e definição, a OCDE indica que um ativo intangível se define como algo que, não sendo um ativo físico ou um ativo financeiro, é capaz de ser detido ou controlado em atividades comerciais e cujo uso ou transferência seria compensado caso tivesse ocorrido em uma operação entre partes independentes e em circunstâncias comparáveis.

Neste sentido, verifica-se que as operações envolvendo ativos intangíveis, estão necessariamente sujeitas ao princípio da plena concorrência, desde que os envolvidos na operação estejam em uma situação de relação especial, conforme previsto no n.º 4 do artigo 63.º do CIRC.

Contudo, nem todos os ativos intangíveis relevam para efeitos de PT, mas apenas aqueles capazes de contribuir para a criação de valor nas operações em questão, o que deverá ser analisado através da importância individual das funções desempenhadas bem como dos



riscos específicos assumidos com atividades de DEMPE, assim como o modo através qual eles interagem com outros intangíveis, com ativos tangíveis e com as operações de negócios.

Questão relacionada é saber quem são os proprietários dos intangíveis dentro do grupo de MNE, e qual ou quais das entidades devem arcar com os custos de investimentos e outros ônus associados a esses bens intangíveis, isto porque, de acordo com o princípio de plena concorrência, devem ser compensados.

No que especificamente importa o *goodwill*, apesar de o conceito também não estar estabilizado, a posição majoritária indica que se trata de um ativo que surge de outros ativos que não possam ser identificados individualmente, o que acontece quando são capazes de ser separados ou divididos de uma entidade e por qualquer forma adquiridos por outra, ou quando resultam de direitos contratuais ou outros direitos legais.

Novamente, nem todo o *goodwill* tem relevância em uma questão de PT, sendo importante apenas aquele designado como *going concern*, que representa a capacidade de um negócio gerar uma taxa de retorno mais elevada sobre o conjunto dos seus ativos líquidos do que aquela que seria esperada se esses ativos líquidos tivessem que ser adquiridos separadamente.

Também quanto ao proprietário deste ativo, e sem esquecer o que se disse acerca dos intangíveis, importa reter que situações há em que o *goodwill* não é detido pela sociedade adquirente, mas sim por um terceiro, pelo que cumpre verificar quem controla efetivamente o negócio.

Já no que respeita a contabilização do *goodwill*, verifica-se que a mesma depende do acerto, ou da falta dele, dos registos contabilísticos da adquirida, podendo apurar-se, após a aquisição, que estes não correspondem à realidade.

Questão ainda mais complexa prende-se com o do valor, pelo que, de modo a verificar se está a ser cumprido o princípio de plena concorrência, a OCDE indique a utilização de cinco métodos de determinação de PT, não excluindo contudo a utilização de outros, conquanto seja utilizado aquele método mais adequado ao caso em questão, tendo em conta a análise funcional, a disponibilidade e a fiabilidade de informação, bem como o grau de comparabilidade entre a operação controlada e a não controlada, e desde que a escolha esteja plenamente justificada através do número ou qualidade dos comparáveis disponíveis.

São métodos, os seguintes:

- 1) Preço comparável de mercado: consiste em determinar o PT através da comparação, entre operações vinculadas e não vinculadas em circunstâncias idênticas, do preço que foi praticado pela transferência de propriedade ou serviços;
- 2) Preço de revenda minorado: tem como base o preço de revenda praticado pelo sujeito passivo em uma operação realizada com uma entidade independente, tendo por objeto um produto adquirido a uma entidade com a qual esteja em situação de relações especiais, ao qual é subtraída a margem de lucro bruto praticada por entidades independentes em operações comparáveis;
- 3) Custo majorado: consiste em determinar o montante dos custos suportados por um fornecedor de produtos ou de serviços em uma operação vinculada, ao qual é adicionada a margem de lucro bruto praticada em uma operação não vinculada comparável;
- 4) Fracionamento do lucro: uma vez determinado o lucro global nas operações vinculadas, procede-se à sua repartição entre as entidades relacionadas por base a contribuição de cada uma para a realização daquelas operações, nomeadamente quanto às funções exercidas, os ativos utilizados e os riscos assumidos;
- 5) Margem líquida da operação: baseia-se no cálculo da margem de lucro líquido obtida por um sujeito passivo em uma operação vinculada tomando como referência a margem de lucro líquido obtida em uma operação não vinculada comparável efetuada pelo sujeito passivo, por uma entidade pertencente ao mesmo grupo ou por uma entidade independente.
- 6) Técnicas de avaliação: onde não existem comparáveis fiáveis, e dependendo dos factos e circunstâncias de cada operação, poderão ser utilizadas técnicas de avaliação, entre as quais, as seguintes:
  - i. *Cost approach*: consiste no cálculo do valor de cada um dos ativos tangíveis e intangíveis identificáveis da entidade, somando ao resultado encontrado o valor do custo de oportunidade;
  - ii. *Market approach*: após a seleção de entidades referência, deverá aplicar-se à nossa operação a mesma percentagem ou porção da receita anual total que essas entidades referência utilizaram;
  - iii. *Residual from business value*: após a aplicação de um modelo de avaliação de negócios, calcula-se o valor da entidade como sendo o resultado da soma dos valores presentes da projeção discreta de fluxo de caixa com o do valor residual, correspondendo o valor do *goodwill* da entidade à diferença

do valor total da entidade, menos o valor dos ativos tangíveis e o valor dos ativos intangíveis identificáveis;

- iv. *Capitalized excess earnings*: considera o *goodwill* como o resultado da quantificação e capitalização do rendimento excedente auferido pela entidade objeto, após uma análise ao retorno esperado pelos investidores face ao risco dessa entidade;
- v. *Present value of future income*: é considerado como *goodwill* o equivalente ao valor presente dos rendimentos que irão ser obtidos através das vendas e prestações de serviços futuras para novos clientes e que não podem ser associados aos ativos tangíveis da entidade e os ativos intangíveis identificáveis na data da análise.

Aqui chegados, e para verificar o grau de comparabilidade entre uma operação vinculada e uma operação não vinculada, importa analisar cinco fatores de comparabilidade que carecem ser identificados nas operações comerciais ou financeiras em análise:

- a) As características específicas dos bens, direitos ou serviços suscetíveis de influenciar o preço das operações;
- b) As funções desempenhadas pelas entidades intervenientes nas operações, tendo em consideração os ativos utilizados e os riscos assumidos;
- c) Os termos e condições contratuais que definem a repartição de responsabilidades, os riscos e os lucros entre as partes envolvidas na operação;
- d) As circunstâncias económicas dos mercados em que as partes operam;
- e) A estratégia das empresas, nomeadamente aspetos suscetíveis de influenciar o seu funcionamento e conduta normal;
- f) Outras características relevantes quanto à operação em causa ou às empresas envolvidas.

Com base nestes fatores, a análise de comparabilidade visa encontrar os comparáveis mais confiáveis através da seleção e aplicação do método de determinação do preço de mercado mais adequado.

Porém, face às limitações existentes na disponibilidade de informações e a onerosidade das pesquisas de dados comparáveis, a OCDE elaborou um processo de análise dos fatores de comparabilidade, com as seguintes etapas:

- 1ª Determinar os anos ou exercícios a serem cobertos pela análise;

2<sup>a</sup> Analisar das circunstâncias em que o contribuinte opera, mas fora do contexto das operações específicas em questão;

3<sup>a</sup> Identificar e caracterizar as operações em análise e da empresa relacionada de referência através de uma análise funcional para escolha da parte a testar, do método de determinação de PT mais adequado às circunstâncias do caso, do indicador financeiro a testar no caso de um método baseado no lucro e para identificar os fatores de comparabilidade significativos que devem ser levados em conta;

4<sup>a</sup> Examinar os comparáveis internos, se existirem, pois estes podem ter um relacionamento mais direto e mais próximo da operação em análise do que os comparáveis externos;

5<sup>a</sup> Determinar as fontes de informação disponíveis sobre comparáveis externos, se necessários, tendo em conta a sua fiabilidade relativa, de acordo com a abordagem “cumulativa” ou com a “dedutiva”;

6<sup>a</sup> Selecionar o método mais adequado para determinar o preço de transferência e, dependendo do método, o indicador financeiro relevante;

7<sup>a</sup> Identificar possíveis comparáveis através da determinação das principais características a ser observadas em qualquer operação não controlada;

8<sup>a</sup> Determinar e ajustar a comparabilidade através de ajustes razoavelmente precisos;

9<sup>a</sup> Interpretar e usar os dados recolhidos e determinar a remuneração de acordo com o princípio de plena concorrência.

No entanto, a OCDE adverte ainda que ao aplicar as disposições previstas nas Diretrizes, deve ter-se em conta que os intangíveis geralmente têm características únicas que se podem mostrar importantes em uma análise de comparabilidade, por exemplo, a exclusividade, a extensão e duração da proteção legal, o âmbito geográfico, a vida útil, a fase de desenvolvimento, os direitos de melhoramento, revisões e atualizações, e ainda a expectativa de benefício futuro.

Através deste resumo, e conforme pensamos ter ficado claro, muitos passos faltam ainda dar, nomeadamente quanto aos métodos de determinação de PT, uma vez que daqueles referidos, quer nas Diretrizes, quer no CIRC e na Portaria PT, uns não se mostram fiáveis em operações envolvendo intangíveis, e os outros requerem operações comparáveis realizadas entre empresas independentes em circunstâncias semelhantes, o que aliado ao facto de o *goodwill* ser tendencialmente único, os torna muito difíceis de encontrar.

O mesmo se diga quanto às técnicas de avaliação que, por também necessitarem de algum tipo de comparação, se revelam, pelo menos no que concerne ao *goodwill*, de pouca aplicação pelos mesmos motivos.

Assim sendo e face ao exposto, valeria a pena ponderar outras regras ou sistemas de cálculo para determinar o valor do *goodwill* em uma operação entre empresas de um grupo de MNE, trazendo-se à liça, por exemplo, o sistema utilizado no Brasil, que impõe métodos equivalentes aos chamados tradicionais – CUP, preço de revenda minorado e custo majorado – mas que, ao invés de utilizar margens definidas por comparação, utiliza margens brutas fixadas na lei, tanto para despesas dedutíveis, como para receita bruta, usadas respetivamente nas operações de importação e exportação.

Já no panorama nacional, constata-se que o CIRC não acompanhou a referida evolução, uma vez que os intangíveis nem sequer são englobados especificamente no conjunto de operações sujeitas a PT no artigo 63.º, pelo que, não fosse a sua menção na Portaria PT, através da alínea a), do n.º 3, do artigo 1.º, poderiam ser suscitadas muitas dúvidas acerca da sua aplicação.

Neste sentido, entendemos ser útil uma revisão da norma legal de modo a incluir alguma caracterização ou definição de intangível e, também, já agora, de *goodwill*, no mesmo sentido preconizado pelo artigo 45.º-A, aditado pela Lei n.º 2/2014, de 16 de janeiro, que republicou o CIRC.

Da mesma forma, embora se indique sumariamente na alínea b) do n.º 3 do referido artigo 63.º do CIRC, que outros métodos de determinação de preço são permitidos, nada se refere quanto às técnicas de avaliação, pelo que a legislação portuguesa igualmente poderia, ou deveria, fazer algum tipo de menção sobre as mesmas.

Além do mais, a referência feita na norma do referido artigo 63.º do CIRC ao “mais elevado grau de comparabilidade”, sem qualquer outra densificação, não permite ao intérprete ou aplicador do direito fazer um uso conveniente da regra, o que leva, necessariamente, a conflitos entre a Administração Fiscal e os seus administrados

De facto, principalmente em operações relativas a *goodwill*, as operações comparáveis poderão limitar-se a uma, pelo que também aqui se impõe uma revisão a esclarecer o que se entende por mais elevado grau, adiantando-se como sugestão a aplicação de margens balizadoras.

Por tudo o que foi dito, se muitos passos foram dados, outros tantos faltam ainda até à estabilização das questões relacionadas com o preço de transferência do *goodwill*.

## Referências

- Amorim, J. d. (2013). *A propósito da comparabilidade entre os métodos de determinação dos preços de transferência*. ISCAP.
- Boulogne, G. F. (2008). *Transfer Pricing of Intangibles, A comparison between The Netherlands and the United States*. Obtido de Social Science Research Network: [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1635296](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1635296)
- Chen, H. K. (junho de 2013). Who Owns Goodwill? *The M&A Tax Report*.
- Committee of Experts on International Cooperation in Tax Matters. (11-14 de outubro de 2016). *Update of the United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*. Obtido em 28 de 04 de 2018, de United Nations: [http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2016/10/12STM\\_CRP2\\_Att1\\_ForewordSecondEdition.pdf](http://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2016/10/12STM_CRP2_Att1_ForewordSecondEdition.pdf)
- FASB. (dezembro de 2007). *Statement of Financial Accounting Standards No. 141*. Obtido de Financial Accounting Standards Board: <http://www.fasb.org/pdf/fas141r.pdf>
- FASB. (24 de maio de 2018). *805 Business Combinations*. Obtido de Accounting Standards Codification: <https://asc.fasb.org/home>
- Gama, J. T. (2013). Nota Prévia. In J. T. Gama, *Cadernos de Preços de Transferência*. Almedina.
- Giuliani, M., & Brännström, D. (2011). Defining Goodwill: A Practice Perspective. *Journal of Financial Reporting and Accounting*, 9, pp. 161-175.
- Gomes, A. T. (2012). *Defining goodwill for transfer pricing*. Obtido de McDermott Will & Emery: <http://www.mwe.com/files/Publication/673231ae-b7c8-4cfc-802f-15ac36bf03b8/Presentation/PublicationAttachment/f1f5eae2-9bdf-4536-831c-1c971c029ba2/BNA%20-%20Gomes.pdf>
- Gomes, A. T. (2012). *Transfer Pricing and Intangibles: Lifting the Lid on Goodwill*. Obtido de Transfer Pricing 360: <http://www.transferpricing360.com/2012/10/11/transfer-pricing-and-intangibles-lifting-the-lid-on-goodwill/>
- Henning, S. L., Lewis, B. L., & Shaw, W. H. (2000). Valuation of the Components of Purchased Goodwill. *Journal of Accounting Research*, 28, pp. 375-386.

- IFRS Foundation. (janeiro de 2008). *IFRS* 3. Obtido de IFRS: <http://eifrs.ifrs.org/eifrs/bnstandards/en/IFRS3.pdf>
- Lousa, M. d. (2015). Os preços de transferência. *Temas de Direito Tributário*. Centro de Estudos Judiciários.
- Melo, I. F. (2013). Quanto Vale uma Ideia? A Determinação do Preço de Transferência nas Operações com Activos Intangíveis. *Cadernos Preços de Transferência*, 2013, pp. 111-125.
- Montiel, M. D., & Lamas, F. R. (junho de 2007). Normativo contabilístico internacional e o goodwill nas concentrações de actividades empresariais. *Contabilidade*, pp. 32-39.
- Murray, T. (08 de junho de 2017). *OECD changes to the transfer pricing of intangibles*. Obtido de Shelston IP: [www.shelstonip.com/news/oecd-changes-transfer-pricing-intangibles/](http://www.shelstonip.com/news/oecd-changes-transfer-pricing-intangibles/)
- OECD. (2013). *Revised Discussion Draft on Transfer Pricing Aspects of Intangibles*. OECD.
- OECD Convention. (2017). *Model Tax Convention on Income and on Capital: Condensed Version 2017*. OECD.
- OECD Guidelines. (2001). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD.
- OECD Guidelines. (2010). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD.
- OECD Guidelines. (2017). *Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations*. OECD.
- Pires, J. A. (2006). *Os preços de transferência*. Vida Económica.
- Reilly, R. F. (2015). Goodwill Valuation Approaches, Methods, and Procedures. *INSIGHTS*, pp. 10-24.
- Reis, D. E. (2015). *A Problemática dos Preços de Transferência nos Intangíveis – Estudo do caso Maruti Suzuki India Ltd.*
- Rodrigues, A. M. (2003). *O goodwill nas contas consolidadas: uma análise dos grupos não financeiros portugueses*. Universidade de Coimbra.
- Rodrigues, E., & Espanha, J. (outubro de 2002). Breves notas sobre o regime da Portaria nº 1446-C/2001 - preços de transferência. *Fiscalidade. Revista de Direito e Gestão Fiscal*, pp. 5-21.
-

- Rodrigues, N. M., & Albuquerque, F. H. (Abril de 2017). A substância sobre a forma e o novo conceito de ativo. *Revisores e Auditores*, pp. 38-45.
- Rudzika, K. (novembro de 2017). *DEMPE: Six steps for analyzing transactions involving intangibles*. Obtido de Royalty Range: [www.royaltyrange.com/home/blog/dempe-six-steps-for-analyzing-transactions-involving-intangibles](http://www.royaltyrange.com/home/blog/dempe-six-steps-for-analyzing-transactions-involving-intangibles)
- Sadang, A. (9 de julho de 2015). *Finding an intersection between intangibles valuation and transfer pricing*. Obtido de <http://www.markspaneth.com/insights/service/financial-advisory-services/finding-an-intersection-between-intangibles-valuation-and-transfer-pricing>
- U.S. Government Publishing Office. (2017). *Code of Federal Regulations*. Obtido de U.S. Government Publishing Office: <https://www.gpo.gov/fdsys/browse/collectionCfr.action?selectedYearFrom=2017&go=Go>
- Uceda, A. (2012). *Which Goodwill Is Relevant for Transfer Pricing Purposes*. Obtido de DLA Piper: <https://files.dlapiper.com/files/upload/Which-Goodwill-Is-Relevant-for-transfer-Pricing-Purposes.pdf>
- United Nations. (2011). *United Nations Model Double Taxation Convention between Developed and Developing Countries*. Department of Economic & Social Affairs. Nova Iorque: United Nations.
- United Nations. (2017). *United Nations Practical Manual on Transfer Pricing for Developing Countries*. United Nations.
- Wang, J. (2013). *Comments on the Revised Discussion Draft on the Transfer Pricing of Intangibles*. Obtido de OECD: <https://www.oecd.org/ctp/transfer-pricing/jingyi-wang.pdf>
- Wood, R. W., & Shapiro, D. C. (julho de 2013). Who Controls Goodwill. *The M&A Tax Report*.
- Xavier, A. (2009). *Direito Tributário Internacional* (2.<sup>a</sup> ed.). Coimbra: Almedina.



## Referências Jurisprudenciais

### Nacionais

*Acórdão do STA n.º 021240, de 21-01-2003*

(<http://www.dgsi.pt/jsta.nsf/35fbbbf22e1bb1e680256f8e003ea931/dcdc2e5a6d2cd33280256cbb0039e948?OpenDocument&Highlight=0,021240>).

*Acórdão do STA n.º 01508/02, de 12-03-2003*

(<http://www.dgsi.pt/jsta.nsf/35fbbbf22e1bb1e680256f8e003ea931/953ea4c93b35c54680256cf30036be82?OpenDocument&Highlight=0,01508%2F02>).

*Acórdão do STA n.º 0119/04, de 22-09-2004*

(<http://www.dgsi.pt/jsta.nsf/35fbbbf22e1bb1e680256f8e003ea931/275b3028da43289380256f27003d4a14?OpenDocument&Highlight=0,0119%2F04>).

*Acórdão do STA n.º 0915/04, de 17-11-2004*

(<http://www.dgsi.pt/jsta.nsf/35fbbbf22e1bb1e680256f8e003ea931/a5488a4655fcb3a180256f5f00580455?OpenDocument&Highlight=0,0915%2F04>).

*Acórdão do STA n.º 090/05, de 12-10-2005*

(<http://www.dgsi.pt/jsta.nsf/35fbbbf22e1bb1e680256f8e003ea931/26849631c015eb86802570a000315739?OpenDocument&Highlight=0,090%2F05>).

*Acórdão do STA n.º 0401/06, de 29-11-2006*

(<http://www.dgsi.pt/jsta.nsf/35fbbbf22e1bb1e680256f8e003ea931/072e15250817718e8025724400551065?OpenDocument&Highlight=0,0401%2F06>).

*Acórdão do STA n.º 0571/13, de 21-09-2016*

(<http://www.dgsi.pt/jsta.nsf/35fbbbf22e1bb1e680256f8e003ea931/5908c23542a68ac580258037004fb720?OpenDocument&Highlight=0,0571%2F13>).

*Acórdão do TCAS n.º 07127/02, de 19-10-2004*

(<http://www.dgsi.pt/jtca.nsf/170589492546a7fb802575c3004c6d7d/008e5e7013c0565d80256f34003f253a?OpenDocument&Highlight=0,07127%2F02>).

*Acórdão do TCAS n.º 01276/06, de 16-10-2007*

(<http://www.dgsi.pt/jtca.nsf/170589492546a7fb802575c3004c6d7d/3ebd89da09f80d8080257377003b3f39?OpenDocument&Highlight=0,01276%2F06>).

*Acórdão do TCAS n.º 02515/08, de 18-12-2008*

(<http://www.dgsi.pt/jtca.nsf/170589492546a7fb802575c3004c6d7d/ae9989923824396980257536003c9f8f?OpenDocument&Highlight=0,02515%2F08>).

*Acórdão do TCAS n.º 03501/09, de 25-11-2009*

(<http://www.dgsi.pt/jtca.nsf/170589492546a7fb802575c3004c6d7d/49e5cc61c0c4c68a802576800041ff56?OpenDocument&Highlight=0,03501%2F09>).

*Acórdão do TCAS n.º 04384/10, de 05-07-2011*

(<http://www.dgsi.pt/jtca.nsf/170589492546a7fb802575c3004c6d7d/11809722ce376f56802578ca003adf4e?OpenDocument&Highlight=0,04384%2F10>).

*Acórdão do TCAS n.º 06660/13, de 25-01-2018*

(<http://www.dgsi.pt/jtca.nsf/170589492546a7fb802575c3004c6d7d/7cd7d2a0e0cca0cd8025822400431652?OpenDocument&Highlight=0,06660%2F13>).

## **Estrangeiras**

*Cítricos Y Refrescantes, S.A. (Citresa)* ([www.poderjudicial.es/cgpj/es/Poder-Judicial/Sala-de-Prensa/Notas-de-prensa/El-Supremo-estima-el-recurso-de-Schweppes-en-su-pleito-de-38-millones-de-euros-con-Hacienda](http://www.poderjudicial.es/cgpj/es/Poder-Judicial/Sala-de-Prensa/Notas-de-prensa/El-Supremo-estima-el-recurso-de-Schweppes-en-su-pleito-de-38-millones-de-euros-con-Hacienda)).

*Gteko Ltd vs. Kfar Saba Assessing Officer*

([http://newsletters.usdbriefs.com/2017/Tax/ALS/170814\\_9.pdf](http://newsletters.usdbriefs.com/2017/Tax/ALS/170814_9.pdf)).

*Howard v. U.S.* (disponível em [www.leagle.com/decision/infdco20100730d68](http://www.leagle.com/decision/infdco20100730d68)).

*Ithaca Industries, Inc., Petitioner-appellant, v. Commissioner of Internal Revenue*

(<https://law.justia.com/cases/federal/appellate-courts/F3/17/684/566900/>).

*Macdonald v. Commissioner* ([www.leagle.com/decision/19447233cqtc7201629](http://www.leagle.com/decision/19447233cqtc7201629)).

*Martin Ice Cream Company v. Commissioner Of Internal Revenue*

([www.ustaxcourt.gov/InOpHistoric/MARTIN.TC.WPD.pdf](http://www.ustaxcourt.gov/InOpHistoric/MARTIN.TC.WPD.pdf)).

*Muskat v. United States* (<https://caselaw.findlaw.com/us-1st-circuit/1142975.html>).

*Newark Morning Ledger Co., as successor to The Herald Co. v. United States*

([www.law.cornell.edu/supct/html/91-1135.ZS.html](http://www.law.cornell.edu/supct/html/91-1135.ZS.html)).

*Patterson v. C.I.R.* ([www.leagle.com/decision/19871372810f2d56211261](http://www.leagle.com/decision/19871372810f2d56211261)).

*Richard S. Miller & Sons v. U.S.* ([www.leagle.com/decision/1976983537f2d4461907](http://www.leagle.com/decision/1976983537f2d4461907)).

*Savidge v. Commissioner* ([www.leagle.com/decision/19455494fstcm5451375](http://www.leagle.com/decision/19455494fstcm5451375)).

---